



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 II.

Výkonný redaktor: Ing. Pavel Jedlička, CSc.

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

ISBN 978-0-7041-227-5

OBSAH

STABILITA DODAVATELE JAKO FAKTOR KONKURENCESCHOPNOSTI PODNIKU SUPPLIER STABILITY AS A COMPETITIVENESS FACTOR.....	9
Eva Kubátová	
ČESKÁ EKONOMIKA A JEJÍ PROBLÉMY CZECH ECONOMY AND ITS PROBLEMS	15
Zbyněk Kuna	
MANAGEMENT PRINCIPLES IMPLEMENTATION IN CONTEMPORARY BRITISH PUBLIC ADMINISTRATION USKUTEČNOVÁNÍ MANAŽERSKÝCH PRINCIPŮ V SOUDOBÉ BRITSKÉ VEŘEJNÉ SPRÁVĚ	22
Karel Lacina	
PUBLIC AID FOR ENTREPRENEURS IN POLAND IN THE PERIOD OF 2004-2006	27
Marian Maciejuk	
ZNALOSTI JAKO FAKTOR KONKURENCESCHOPNOSTI PODNIKŮ KNOWLEDGE AS A FACTOR OF COMPETITION OF ENTERPRISES	36
Petra Marešová	
CONVERGENCE OF GDP PER CAPITA IN CZECH, POLISH AND SLOVAK REGIONS AT THE BACKGROUND OF THE EUROPEAN SPACE	45
Małgorzata Markowska, Danuta Strahl	
INPUT AND OUTPUT INNOVATION TYPE IN CZECH, POLISH AND SLOVAK REGIONS AT THE BACKGROUND OF THE EUROPEAN SPACE	54
Małgorzata Markowska	
JE ODKLÁDÁNÍ EURA DOBROU VOLBOU? THE POSTPONING OF EURO: IS IT A GOOD CHOICE?	62
Vendula Mašátová	
PERSONÁLNÍ FAKTOR KVALITY MANAŽMENTU SAMOSPRÁVY STATUS OF A MANAGER AND HIS INFLUENCE ON THE MANAGEMENT OF SELF- GOVERNING REGIONS	68
Eleonóra Mesíková	
VÝVOJ AGRÁRNÍ PRODUKCE V EVROPSKÉ UNII V LETECH 1961 AŽ 1980 AGRICULTURE PRODUCTION DEVELOPMENT IN THE EUROPEAN UNION 1961 – 1980	73
Ondřej Miffek, Luboš Smutka, Michal Steininger	
MULTIKRITERIÁLNÍ ROZHODOVÁNÍ JAKO HNACÍ SÍLA STRATEGIE MULTICRITERIAL DECISION-MAKING CAN DRIVE STRATEGY	80
Hana Mohelská, Petr Tučník	

EFFECT OF THE COMMON AGRICULTURAL POLICY ON BASIC AGRICULTURAL MARKETS IN POLAND.....	84
Robert Mroczek	
MOŽNOSTI SLEDOVÁNÍ ROZVOJE TURISTICKÉ DESTINACE NA LOKÁLNÍ ÚROVNI POSSIBILITIES OF THE TOURIST DESTINATION DEVELOPMENT MONITORING ON THE LOCAL LEVEL	93
Martin Musil, Kateřina Dušáková, Martin Luštický, Jan Voráček	
JEDNOTNÝ EURÓPSKY PLATOBNÝ PRIESTOR (SEPA) A JEHO REALIZÁCIA V SR SINGLE EURO PAYMENTS AREA (SEPA) AND ITS IMPLEMETATION IN SLOVAK REPUBLIC	98
Ivana Nemšáková, Pavol Kolenčík	
SOCIÁLNE PODNIKANIE AKO INDIKÁTOR ROZVOJA REGIÓNOV V SLOVENSKEJ REPUBLIKE SOCIAL ENTERPRISE AS AN INDICATOR OF DEVELOPMENT OF REGIONS IN SLOVAK REPUBLIC	103
Mária Novysedláková, Martina Sláviková	
RODINNÉ PODNIKÁNÍ – ANALÝZA PŘÍPADOVÝCH STUDIÍ FAMILY BUSINESS – CASA STUDIES ANALYSIS	109
Pavla Odehnalová	
WSPÓŁDZIAŁANIE JEDNOSTEK SAMORZĄDU TERYTORIALNEGO Z ORGANIZACJAMI POZARZĄDOWYMI W POLSCE COOPERATION BETWEEN LOCAL GOVERNMENT AND NONGOVERMENTAL ORGANISATIONS IN POLAND	114
Jarosław Olejniczak, Dorota Bednarska-Olejniczak	
POSSIBILITIES OF REDUCING THE PRICE RISK CONNECTED WITH TRANSACTIONS IN AGRICULTURAL AND FOOD PRODUCTS IN DOMESTIC AND INTERNATIONAL MARKETS ON THE EXAMPLE OF GRAIN MARKET	121
Anna Olszańska	
MEDZINÁRODNÉ VYMÁHANIE DAŇOVÝCH POHĽADÁVOK INTERNATIONAL RECOVERY OF TAX OUTSTANDINGS	129
Alena Pauličková	
PŘEPRAVNÍ PROBLÉM PICKUP AND DELIVERY PROBLEM	137
Jan Pelikán, Jan Fábry, Jiří Henzler	
INDIKÁTORY ÚSPĚŠNOSTI NEINVESTIČNÍCH VEŘEJNÝCH ROZVOJOVÝCH PROJEKTŮ PERFORMANCE INDICATORS OF „PEOPLE-TO-PEOPLE“ PROJECTS	141
Michal Petrůj	
ETICKÝ KÓDEX FINANČNEJ INŠTITÚCIE AKO SÚČASŤ MANAGEMENTU CODE OF ETHICS FINANCIAL INSTITUTION AS FUNCTION OF MANAGEMENT ...	149
Ctibor Pilch	

MANAŽERSKÁ KONCEPCE BYROKRACIE MANAGERIAL CONCEPTION OF BUREAUCRACY	156
Monika Piskorzová	
CLUSTERS-SUPPORTING POLICIES IN CHOSEN CENTRAL AND EASTERN EUROPE COUNTRIES	163
Elżbieta Pohulak-Żołędowska	
JE REÁLNÁ KONVERGENCE AFRICKÝCH REGIONÁLNÍCH USKUPENÍ? PŘÍPADOVÁ STUDIE SADC A ECOWAS DOES THE REAL CONVERGENCE EXIST BETWEEN AFRICAN REGIONAL GROUPS? THE CASE STUDY OF SADC AND ECOWAS	170
Irena Pokorná	
ŘÍZENÍ PROCESŮ REGIONÁLNÍHO ROZVOJE V OBCÍCH ČR – KONCEPT PROJEKTU, PRVNÍ ZKUŠENOSTI TERÉNNÍHO ŠETŘENÍ REGIONAL DEVELOPMENT MANAGEMENT IN MUNICIPALITIES OF THE CZECH REPUBLIC – PROJECT CONCEPT, FIRST PRIMARY RESEARCH EXPERIENCES	178
Petr Ponikelský	
PUBLIC ORGANIZATIONS AND THEIR ROLE IN THE DEVELOPMENT OF REGIONS	182
Renata Przygodzka	
KURORTE IN SUDETEN INSBESONDERE AM GLATZKESSELBERG	189
Małgorzata Rutkowska, Joanna Szymańska	
ZRÓŻNICOWANIE EFEKTYWNOŚCI GOSPODARSTW ROLNYCH W POSZERZONEJ UNII EUROPEJSKIEJ FARM EFFICIENCY DIFFERENTIATION IN WIDEN EUROPEAN UNION.....	196
Adam Sadowski	
INOVACE V ČR V HODNOCENÍ EVROPSKÝM INOVAČNÍM INDEXEM CZECH REPUBLIC INNOVATIONS EVALUATED BY SUMMARY INNOVATION INDEX	203
Hana Scholleová	
NĚKTERÉ PROBLÉMY V POSTUPECH ÚČTOVÁNÍ PRO ÚZEMNÍ SAMOSPRÁVNÉ CELKY, PŘÍSPĚVKOVÉ ORGANIZACE, STÁTNÍ FONDY A ORGANIZAČNÍ SLOŽKY STÁTU SOME ISSUES AT ACCOUNTING OF FIXED TANGIBLE ASSETS AND FIXED INTANGIBLE ASSETS	211
Pavel Schráníl	
ROZVOJ PODNIKÁNÍ V CESTOVNÍM RUCHU V REGIONU ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT IN THE REGIONAL TOURISM INDUSTRY.....	215
Eva Schwartzhoffová	
CZECH AGRICULTURAL FOREIGN TRADE DEVELOPMENT.....	219
Luboš Smutka, Michal Steininger, Ondřej Miffek	

ANALÝZA TRHU OBČANSKÝCH HYPOTÉK KRÁLOVÉHRADECKÉHO KRAJE RESIDENTIAL MORTGAGE ANALYSIS OF KRÁLOVÉHRADECKÝ REGION	230
Ivan Soukal	
SOUDOBÁ VYMEZENÍ PROSTOROVÉ EKONOMIE THE CONTEMPORARY DEFINITIONS OF SPATIAL ECONOMICS	236
Jana Staňová, Luděk Kouba	
VÝVOJ SVĚTOVÉ SPOTŘEBY LUŠTĚNIN WORLD PULSES CONSUMPTION DEVELOPMENT	242
Michal Steininger, Luboš Smutka, Ondřej Miffek	
FINANČNÍ VÝKONNOST DRUŽSTEV V ČR THE FINANCIAL EFFICIENCY OF COOPERATIVES IN THE CZECH REPUBLIC	248
Petr Suchánek	
VYUŽITÍ MODELŮ ČASOVÝCH ŘAD PŘI STANOVENÍ PROGNÓZ SPOTŘEBY POTRAVIN THE USE OF TIME SERIES MODELS FOR FORECASTING OF FOOD CONSUMPTION	255
Libuše Svatošová	
PODMÍNKY PODNIKÁNÍ V ČESKÉ REPUBLICE DOING BUSINESS IN CZECH REPUBLIC	265
Libuše Svobodová	
EFEKTÍVNA KOMUNIKÁCIA A JEJ DETERMINUJÚCE FAKTORY V SR EFFECTIVE COMMUNICATION AND ITS DETERMINANTS IN SLOVAKIA	271
Miroslava Szarková	
EVALUATION OF THE COMPETITIVENESS OF POLISH FOOD PRODUCERS AFTER THE ACCESSION TO THE EUROPEAN UNION	276
Iwona Szczepaniak	
KONKURENCYJNOŚĆ PAŃSTW STAREJ I NOWEJ UNII EUROPEJSKIEJ COMPETITIVENESS OF EU-15 AND NEW MEMBER STATES OF THE EU	285
Edyta Ropuszyńska-Surma, Witold Wilczewski	
IMPROVEMENT IN SANITARY CONDITIONS IN LOWER SILESIA AS ONE OF THE PRIORITIES OF REGIONAL POLICY FOR 2004-2006 – SELECTED PROBLEMS	294
Joanna Szymańska	
KRITICKÉ FAKTORY ZAVEDENÍ ZNALOSTNÍHO MANAGEMENTU DO LOGISTIKY CRITICAL FACTORS IMPLEMENTATION OF KNOWLEDGE MANAGEMENT IN LOGISTICS	301
Marcela Šabatová	
JAK HODNOTIT HOSPODÁŘSKOU ÚSPĚŠNOST PODNIKU? HOW TO EVALUATE ECONOMIC SUCCESSFULNESS OF AN ENTERPRISE.....	306
Ladislav Šiška	

TVORBA HODNOTY V DODAVATELSKO-ODBĚRATELSKÝCH VZTAZÍCH A JEJÍ TYPY VALUE CREATION IN BUAYER-SELLER RELATIONSHIPS AND ITS FORMS.....	313
Radoslav Škapa, Eva Kubátová	
NEMOCENSKÉ POJIŠTĚNÍ ZAMĚSTNANCŮ V ROCE 2009 SICKNESS INSURANCE OF EMPLOYEES IN 2009	320
Jana Štuncová	
VOLNÉ ZDROJE FIRMY A JEJICH INVESTICE DO EXOTICKÝCH OPCÍ FREE RESOURCES COMPANIES AND THEIR INVESTMENTS IN EXOTIC OPTIONS	324
Boris Štunc	
PROBLEMY OCHRONY ŚRODOWISKA W POWIATACH: KŁODZKIM I ZGORZELECKIM ENVIRONMENTAL PROTECTION PROBLEMS IN SELECTED BORDER POWIATS OF LOWER SILESIA.....	328
Agnieszka Tarnowska	
EFFECT OF SUBSIDIZING EXPORT OF AGRO-FOOD PRODUCTS ON DEVELOPMENT OF EXPORT AFTER THE ACCESSION OF POLAND TO THE EUROPEAN UNION	336
Mirosława Tereszczuk	
VYUŽÍVÁNÍ PPC REKLAMY V UBYTOVACÍCH ZAŘÍZENÍCH PPC ADVERTISMENT – USE IN ACCOMODATION SECTOR.....	344
Jan Tluchoř	
RELATIONSHIP MARKETING AND ITS IMPORTANCE IN THE CONTEMPORARY MARKETING MANAGEMENT	349
Dr Grazyna Rembielak-Vitchev	
HODNOTA ASYMETRICKÝCH SMLUVNÍCH VZTAHŮ ON THE ASSESSMENT OF ASYMMETRIC CONTRACTS	356
Jan Vlachý	
MANAŽERSKÁ SMLOUVA THE MANAGER CONTRACT	361
Milan Závurka	
RIZIKOVOST VYUŽÍVÁNÍ OPTIMALIZAČNÍCH MODELŮ PŘI ŘEŠENÍ REGIONÁLNÍCH PROBLÉMŮ RISK IN USE OF OPTIMIZATION MODELS IN SOLVING REGIONAL PROBLEMS....	363
Jan Získal	

STABILITA DODAVATELE JAKO FAKTOR KONKURENCESCHOPNOSTI PODNIKU

SUPPLIER STABILITY AS A COMPETITIVENESS FACTOR

Eva Kubátová

Masarykova univerzita v Brně

kubatova@econ.muni.cz

Klíčová slova:

Dodavatelé – stabilita dodavatelů – řízení vztahu s dodavatelem

Abstrakt:

Příspěvek je prezentací dílčího výsledku z další fáze analýzy dat v oblasti dodavatelů získaných z podnikového šetření Centra výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky se zaměřením na stabilitu dodavatele. V této fázi byla provedena kromě analýzy vztahu mezi stabilitou dodavatelů a konkurenceschopností (finanční úspěšností) podniku i analýza dalších vybraných proměnných (podíl importu na celkových dodávkách; specifická dodávek; důležitost kritérií výběru dodavatele). Vztah mezi proměnnými je dále analyzován v závislosti na odvětví (zpracovatelský průmysl a stavebnictví) a velikosti podniku. Stabilita se ukázala jako faktor, který ovlivňuje finanční úspěšnost podniků.

Key words

Suppliers – suppliers' stability – supplier relationship management

Abstract:

This contribution is a partial result of the next phase of analysis in the field of data obtained from surveys of Research Centre for the Competitiveness of the Czech Economy at the Faculty of Economics and Administration at Masaryk University and focuses especially on the stability of the suppliers. At this stage, we analysed the relationship between stability and competitiveness and also other factors (the share of imports in total supply, the supply of specificity, the importance of the selection criteria for suppliers). The relationship between variables is also analyzed according to the sector (manufacturing and construction) and the size of the business. Stability has proved to be a factor that affects the financial success of companies.

Úvod

Příspěvek navazuje na podnikové šetření Centra výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky. První výsledky dotazníkového šetření byly publikovány v loňském roce v Blažek a kol. [1]. V monografii byly publikovány výsledky primární analýzy, tzn. byly prezentovány četnosti odpovědí na jednotlivé otázky. V tomto příspěvku navážeme na předchozí primární analýzu a budeme zjišťovat vztah mezi stabilitou dodavatele a konkurenceschopností. Cílem příspěvku je zjistit, zda velmi často diskutovaná stabilita dodavatele má vliv na konkurenceschopnost podniku, a to hlavně ve vztahu k odvětví a velikosti podniku. Tzn., že analýzu také provedeme odděleně pro

jednotlivá odvětví (zpracovatelský průmysl, stavebnictví) a pro různé velikosti podniků (malé do 99 zaměstnanců, střední od 100 do 249 zaměstnanců, velké nad 250 zaměstnanců). Tyto dvě proměnné (velikost a odvětví) jsme zvolili nejen na základě studia relevantní literatury, ale přisuzujeme jim značný význam i na základě zjištění, že mají vliv na konkurenceschopnost podniku či na chování podniku. Pro zjištění vztahu mezi odvětvím a konkurenceschopností bylo použito t-testu. Rozdíl mezi průměry vyšel jako statisticky signifikantní na hladině 0,000. Ve stavebnictví jsou podniky úspěšnější než ve zpracovatelském průmyslu. Pro testování vztahu mezi velikostí a konkurenceschopností bylo využito Spearmanova koeficientu korelace. Vztah se ukázal jako statisticky signifikantní (0,019), síla vztahu dosahovala hodnoty 0,113.

Konkurenceschopnost podniku či přesněji jeho finanční úspěšnost byla získána na základě analýzy finančních dat podniků pomocí klastrovací analýzy [4]. Podniky byly rozděleny dle finančních dat do jednotlivých klastrů. Pro následující analýzu byly využity výsledky klastrovací analýzy pro 3 a pro 5 klastrů (klastř s nejnižším číslem je vždy nejvíce úspěšný). Výsledky statistické analýzy, jejímž cílem je zjistit, které proměnné jsou faktory konkurenceschopnosti, jsou prezentovány postupně dle zařazení faktorů v dotazníku. Pro intervalové proměnné byl jejich vztah ke konkurenceschopnosti analyzován pomocí Pearsonova koeficientu korelace, pro ordinální proměnné pak pomocí Spearmanova koeficientu korelace. Výsledky jsou uvedeny v tabulkách bez rozlišení koeficientu.

TAB. 1: Průměrné hodnoty zařazení do klastru dle odvětví

Odvětví		Shluky (3)	Shluky (5)
Zpracovatelský průmysl	Průměr	1.6877	2.3983
	N	349	349
	Sm. odchylka	0.67158	1.02783
Stavebnictví	Průměr	1.3494	2.1084
	N	83	83
	Sm. odchylka	0.50446	0.78106

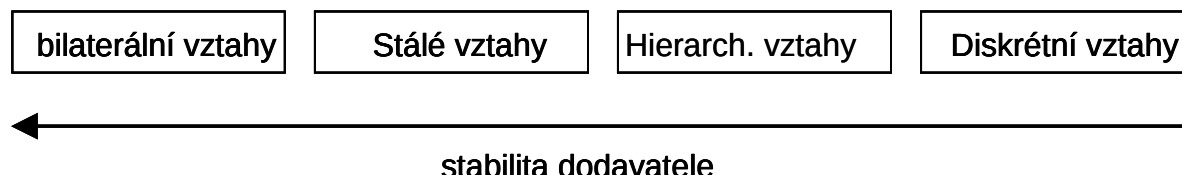
Zdroj: Autor

Stabilita dodavatelů

Stabilita dodavatelů byla původně zjišťována pro jednotlivé typy dodavatelů (velkoobchod, maloobchod, dodavatelé mimo koncern, dodavatelé v rámci koncernu). Ze čtyř proměnných byla extrahována proměnná minulý trend ve stabilitě dodavatelů v průměru a průměrná stabilita dodavatelů v současnosti. Uměle vytvořené proměnné vyjadřují celkový přístup podniku k dodavatelům (jejich postoj ke stabilitě dodavatelů). Současná literatura v oblasti dodavatelů se věnuje ve značné míře tzv. supplier relationship managementu či obecně konceptu vztahového managementu. Jako velmi důležité se v tomto konceptu jeví budování dlouhodobého vztahu s dodavateli, které snižuje transakční náklady a celkově přispívá ke konkurenceschopnosti podniku. O'Tool a Donaldson [3] se snažili identifikovat typy vztahů na základě jejich struktury ovládání, kde jedním z odlišujících prvků byla stabilita vztahu. Jejich studie zkoumala,

ve kterém typu vztahů je nejvíce investováno, a ve kterém ze vztahů dochází nejvíce k přizpůsobování. Nejvíce investic a přizpůsobení bylo zaznamenáno v bilaterálních vztazích (blíže v [2]). Od nich se tedy očekává nejvyšší vytvářená hodnota a lze předpokládat, že budou mít nejvyšší dopad na konkurenceschopnost.

GRAF 1: Stabilita dodavatele dle typu vztahu



Zdroj: Autor dle O'Tool a Donaldson [3]

Z analýzy vyplývá, že podniky, které vykazují vyšší stabilitu u svých dodavatelů, jsou konkurenceschopnější (viz TAB. 2). Tento fakt jde ruku v ruce se současným trendem rozvoje vztahového managementu.

TAB. 2: Vztah mezi stabilitou dodavatelů a konkurenceschopností podniku

Proměnné	Shluky (3)			Shluky (5)		
	Síla korelace	Sig.	N	Síla korelace	Sig.	N
Průměrná stabilita dodavatelů v minulosti	-0.006	0.903	399	-0.006	0.899	399
Průměrná stabilita dodavatelů v současnosti	-0.080	0.098	424	-0.12	0.013	424

Zdroj: Autor

Vliv odvětví na vztah mezi stabilitou a konkurenceschopností

Do analýzy jsem dále zapojila proměnnou příslušnost podniku k odvětví. Na základě t-testu a porovnání rozdílu v průměrné stabilitě dodavatelů v současnosti ve stavebnictví a ve zpracovatelském průmyslu (rozdíl vyšel jako statisticky signifikantní a to 0,001, rozdíl v průměrech je 0,289) jsme dospěli k názoru, že stabilita dodavatelů závisí na odvětví, ve kterém podnik působí. Ve zpracovatelském průmyslu dosahuje stabilita vyšší hodnoty než ve stavebnictví.

Pokud podniky rozdělíme pro analýzu vztahu mezi stabilitou a konkurenceschopností dle odvětví, závislost mezi proměnnými se ukáže ještě silněji. Ve stavebnictví není vztah statisticky významný, což může být způsobeno malým množstvím zkoumaných podniků. Přesto síla mezi proměnnými je o něco málo vyšší než v případě opomíjení faktoru odvětví. Ve zpracovatelském průmyslu je rozdíl výrazný. S rostoucí stabilitou dodavatelů roste konkurenceschopnost podniku.

TAB. 3: Vztah mezi stabilitou dodavatelů a konkurenceschopností podniku v závislosti na odvětví

Proměnné	Shluky (3)			Shluky (5)		
	Síla korelace	Sig.	N	Síla korelace	Sig.	N
Stavebnictví						
Průměrná stabilita dodavatelů v minulosti	0.174	0.135	75	0.101	0.387	75
Průměrná stabilita dodavatelů v současnosti	-0.039	0.731	82	-0.126	0.26	82
Zpracovatelský průmysl						
Průměrná stabilita dodavatelů v minulosti	-0.048	0.387	324	-0.031	0.581	324
Průměrná stabilita dodavatelů v současnosti	-0.129	0.017	342	-0.144	0.008	342

Zdroj: Autor

Předpokládám, že stabilita dodávek je do velké míry ovlivněna specifičností dodávek. Dále se domnívám, že ve stavebnictví převažují spíše standardizované než specifické dodávky, proto v souvislosti s předchozí domněnkou předpokládám, že ve stavebnictví jsou dodávky méně specifické než ve zpracovatelském průmyslu. Vztah mezi stabilitou a specifičností dodávek se nepotvrdil a nepotvrdila se ani skutečnost, že specifičnost nakupovaných produktů je dána odvětvím.

Stabilita dodavatele je závislá na odvětví, ve kterém podnik působí. Ve zpracovatelském průmyslu je stabilita dodavatele vyšší. Ve stavebnictví není stabilita dodavatele tak silným faktorem majícím vliv na konkurenceschopnost jako v případě zpracovatelského průmyslu (jak bylo uvedeno, statistický významnost může být ovlivněna nízkým počtem podniků), přesto vliv na konkurenceschopnost má. Pro podniky ve zpracovatelském průmyslu lze vyslovit závěr, že stabilita dodavatelů má středně silný vliv na konkurenceschopnost podniku. Pokud podnik udržuje stabilní vztahy s dodavatelem, pak dosahuje vyšší konkurenceschopnosti v porovnání s podniky, u kterých je stabilita nižší. Specifičnost dodávek není rozdílná pro stavebnictví a pro zpracovatelský průmysl, jak jsme se domnívali a závislost stability na odvětví není dána specifičností dodávek.

Vliv velikosti na vztah mezi stabilitou a konkurenceschopností

Podívejme se nyní, zda, popřípadě jak, ovlivňuje vztah mezi stabilitou a konkurenceschopností velikost podniku. U malých podniků (do 99 zaměstnanců) je důležitá (ve smyslu *konkurenceschopnosti*) stabilita dodavatelů v minulosti, resp. trend ve stabilitě dodavatelů. Podniky, které vykazovaly rostoucí trend ve stabilitě dodavatelů jsou méně konkurenceschopné. U stability v současnosti je vztah opačný, tzn. že

podniky, kde je stabilita dodavatelů vysoká jsou konkurenceschopnější. Tento vztah však není statisticky významný. Vztah mezi minulým trendem ve stabilitě a konkurenceschopností pro větší podniky neplatí. U podniků střední velikosti (od 100 do 249 zaměstnanců) existuje středně silný vztah mezi konkurenceschopností a stabilitou. Vztah je silnější, než v případě analýzy bez ohledu na velikost podniku. Pro podniky největší (nad 250 zaměstnanců) vztah mezi stabilitou dodavatelů a konkurenceschopností neexistuje.

Stabilita jako faktor konkurenceschopnosti je důležitá hlavně pro podniky s počtem zaměstnanců od 100 do 249. Velmi zajímavý je výsledek pro malé podniky, tedy do 99 zaměstnanců. Podniky, které vykazovaly rostoucí tendenci ke stabilitě dodavatelů během posledních 3 let, se ukázaly jako méně konkurenceschopné. Skutečnost může být vysvětlitelná tím, že úspěšné podniky ke stabilitě dodavatelů dospěli již dříve než před 3 roky a tak vykazovaly spíše stávající trend či pokles stability. Navíc není zřejmé, jaká byla počáteční úroveň stability u malých podniků, která mohla být opravdu velmi nízká, a proto ani její dočasný růst není zatím faktorem, který by byl znakem pro konkurenceschopné podniky. Nebo výsledek může být potvrzením skutečnosti, že od malých podniků se očekává vysoká pružnost a rychlost reakcí na jakékoliv požadavky a stabilita může být na obtíž. Navíc malé podniky mají nižší vyjednávací sílu, což může mít dopad na to, že jsou nuceny vyhledávat a měnit dodavatele častěji dle požadavků

TAB. 4: Vztah mezi velikostí a stabilitou dodavatele dle velikosti podniku

Proměnné	Shluky (3)			Shluky (5)		
	Síla korelace	Sig.	N	Síla korelace	Sig.	N
50 – 99 zaměstnanců						
Průměrná stabilita dodavatelů v minulosti	0.156	0.089	120	0.178	0.052	120
Průměrná stabilita dodavatelů v současnosti	-0.056	0.529	127	-0.101	0.261	127
100 – 249 zaměstnanců						
Průměrná stabilita dodavatelů v minulosti	-0.096	0.227	162	-0.101	0.2	162
Průměrná stabilita dodavatelů v současnosti	-0.158	0.039	172	-0.201	0.008	172
250 a více zaměstnanců						
Průměrná stabilita dodavatelů v minulosti	-0.058	0.537	117	-0.068	0.466	117
Průměrná stabilita dodavatelů v současnosti	0.011	0.906	125	-0.029	0.75	125

Zdroj: Autor

trhu. Pokud se dodavatelé stávají stabilnější, ztrácejí podniky výhodu své pružnosti. Navíc předpokládáme, že malé podniky jsou dodavateli vyhledáváni méně než podniky velké z důvodu většího objemu nakupovaných produktů v případě velkých podniků.

Dalším velmi zajímavým výsledkem je skutečnost, že pro velké podniky se stabilita dodavatelů neukázala jako faktor, který by měl vliv na konkurenceschopnost.

Stabilitu dodavatelů lze považovat za faktor mající vliv na konkurenceschopnost podniků (bez ohledu na odvětví) vyjma podniků s 250 a více zaměstnanci.

Závěr

Stabilita dodavatelů se ukázala jako samostatný faktor konkurenceschopnosti. **Podniky, které udržují dlouhodobé vztahy se svými dodavateli dosahují vyšší finanční úspěšnosti než podniky, u kterých je stabilita dodavatelů nižší.** Ve zpracovatelském průmyslu podniky celkově vykazují tendenci k vyšší stabilitě dodavatele než podniky ve stavebnictví. Ve zpracovatelském průmyslu je vztah mezi stabilitou a konkurenceschopností silnější než v případě bez odvětvového rozlišení. Podniky ve zpracovatelském průmyslu (ale i ve stavebnictví, pokud přijmeme předpoklad, že nebyla tato skutečnost potvrzena jenom kvůli nízkému počtu dotazovaných podniků ze stavebnictví) mohou zvýšit konkurenceschopnost navazováním dlouhodobých vztahů se svými dodavateli. Informace o velikosti podniku výsledky vztahu mezi proměnnými upřesnila a závěry je třeba revidovat. **Pro velké podniky není stabilita dodavatelů nijak důležitým faktorem konkurenceschopnosti.** Středně velké podniky (od 100 do 249 zaměstnanců) mohou zvýšit svoji konkurenceschopnost růstem stability dodavatelů. Naopak u malých podniků (do 99 zaměstnanců) existuje opačná závislost, tzn. že pokud malé podniky zvyšují stabilitu svých dodavatelů, jejich konkurenceschopnost klesá. Jedná se o velmi zajímavý výsledek. Vysvětlením může být potřeba zachovat si pružnost a nízká vyjednávací síla podniku a s tím související častá změna dodavatele.

Použitá literatura:

- [1] BLAŽEK, L. *Konkurenční schopnost podniků*. MU : Brno, 2007. ISBN 978-80-210-4456-2
- [2] KUBÁTOVÁ, E. Dodavatelsko-odběratelské vztahy z pohledu odběratele. In: *Sborník příspěvků specifického výzkumu*, MU, Brno, 2006
- [3] O'TOOLE, T., DONALDSON, B. Managing buyer-supplier relationship archetypes. In. *Irish Marketing Review*, 2000. Vol. 13. No. 1, pp. 12 – 20
- [4] ŠIŠKA, L. *Analýza finanční výkonnosti respondentů empirického šetření CVKS*. Working paper CVKS, č. 10, 2008. ISSN 1801-4496

ČESKÁ EKONOMIKA A JEJÍ PROBLÉMY CZECH ECONOMY AND ITS PROBLEMS

Zbyněk Kuna

Česká zemědělská univerzita, Praha

kuna@pef.czu.cz

Klíčová slova:

ČR – ekonomika – konkurenceschopnost – pokrokové technologie – průmysl

Abstrakt:

Autor sleduje trendy české ekonomiky a její konkurenceschopnost v období nastupující globalizace. Připomíná, že v uplynulých dvou dekadách se do České republiky přesouvaly především výroby s nízkými kvalifikačními požadavky (spotřební elektronika, autodíly). Nyní je nutné rozvíjet také výroby technologicky náročné a výzkumné a vývojové práce. Poznatky uváděné v příspěvku vyplynuly z řešení institucionálního výzkumného záměru MSM 6046070906 "Ekonomika zdrojů českého zemědělství a jejich efektivní využívání v rámci multifunkčních zemědělsko-potravinářských systémů".

Key words:

Czech Republic – economy – competitiveness – high-tech technology – industry

Abstract:

Author notices trends of the Czech economy and competitiveness during coming era of globalization. During the past two decades was developed in the Czech Republic a lot of productions using „low – cost“ work as customer's electronic and automobile parts. Author thinks for future development of Czech economy is necessary introduce high – technology branches and research works. 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 agro-food systems“.

Úvod

Česká republika je od roku 2004 součástí Evropské unie. Přes existenci „euroskeptiků“, kteří, snad jen z naivity, brání větší integraci Evropy, alternativa zde není. EU je pro relativně malé evropské státy asi jedinou možností, jak si uchovat významné slovo ve světovém dění. Příznivá výchozí pozice Evropy (evropských zemí) souvisela s předstihem před ostatním světem v průmyslové revoluci. Dnes už tyto faktory nemají takovou váhu, americké centrum světové ekonomiky je silnější z hlediska průmyslové a výzkumné základny než jednotlivé evropské státy a dynamika a populační převaha Asie jsou značné.

Výsledky a diskuse

Postavení České republiky i ostatních zemí někdejšího tzv. východního bloku koresponduje s faktem, že se zde, prozatím, rozvíjejí technologicky méně náročné výroby. Česká republika není surovinovou zemí (s výjimkou domácích zdrojů uhlí). Řada dovozů je tedy vynucených. Je proto nutné importované suroviny co nejvíce zhodnotit a exportovat sofistikované výrobky.

Industrializace v českých zemích začala již ve dvacátých letech devatenáctého století a postupně se rozvinula do velmi širokého spektra, včetně náročných oborů zpracovatelského průmyslu. Především rozvoj strojírenství a služeb budou rozhodovat o ekonomické úspěšnosti země a jejím postavení v Evropě i ve světovém hospodářství.

Průmyslová produkce v roce 2007 vzrostla v ČR o 8,2 procenta. Je to sice méně než v roce 2006 (11,2 %), i tak byl výsledek příznivý. Hlavní zásluhu na růstu průmyslu měla především výroba automobilů a výroba elektrických a optických přístrojů, vyvolaná zahraniční poptávkou. Pokles naopak zaznamenala výroba koksů, rafinérské zpracování ropy, výroba základních kovů, hutních a kovodělných výrobků.

Jak již bylo naznačeno, klíčovou pozici v českém hospodářství má automobilový průmysl. Rok 2007 byl pro domácí automobilky znovu příznivý, neboť meziroční produkce poměrně znatelně stoupla. Kromě růstu u Škody Auto, již druhým rokem pracovala na plnou kapacitu kolínská automobilka TPCA - Toyota Peugeot Citroën Automobile. ČR je v produkci osobních vozů od roku 2006 na osmém místě v Evropě, před Itálií.

V roce 2007 tuzemské automobilky vyrobily rekordní počet vozidel, přesně 943 117. Vzhledem k tomu, že v listopadu 2008 začal s výrobou i nový závod Hyundai v ostravské průmyslové zóně Nošovice, předpokládalo se překročení domácí produkce jeden milión vozidel ročně už letos (2008).

Automobilky a navazující dodavatelé jsou už několik let nejdůležitějším oborem českého průmyslu i exportu. Na celkových tržbách průmyslu se podílejí více než pětinou, přímo zaměstnávají přes sto tisíc lidí.

Největším českým výrobcem je mladoboleslavská Škoda Auto, která v roce 2007 zlomila svůj výrobní i prodejní rekord, když z českých výrobních linek sjelo na 623 500 osobních aut s tradičním okřídleným šípem. Podrobnější údaje přináší tabulka č.1.

Nejvyšší meziroční nárůst produkce zaznamenala motocyklová výroba, kterou loni tvořila výhradně produkce týnecké Jawy. Ta vyrobila 2 260 motocyklů, meziročně o téměř 123 procent více. Druhý nejvyšší nárůst zaznamenali výrobci nákladních aut, kteří vyrobili 3 154 vozů, což představuje nárůst o 58 procent. Výroba autobusů vrostla o 14 procent na 3 357 vozidel.

TAB.1: Produkce osobních automobilů v ČR v letech 2006 a 2007

výrobce	2006 (kusy)	2007 (kusy)
Škoda Auto	556 443	623 500
TPCA	293 537	308 500
CELKEM	849 980	932 000

Zdroje: Toyota Peugeot Citroën Automobile Czech s.r.o., Škoda Auto, a.s.

Dalším „profilujícím“ oborem současné české ekonomiky je spotřební elektronika, zejména výroba televizorů a monitorů. První velká investice v tomto směru souvisela s příchodem japonské společnosti Matsushita Electric Industrial Co. do ČR v polovině 90. let dvacátého století, přičemž v dubnu 1997 zahájila v Plzni v industriální zóně Borská pole provoz továrny na výrobu televizorů Matsushita Television Central Europe, s. r. o. (od roku 2006 nese název Panasonic AVC Networks Czech, s. r. o.). Jednalo se jednu z nejrozsáhlejších zahraničních investic v České republice (4,2 miliardy korun). V období 1997 - 2006 společnost vyráběla klasické vakuové televizory. V lednu 2007 byla jejich produkce ukončena a naopak byla zavedena výroba televizorů s plochými zobrazovacími displeji při současném navýšení produkce (v roce 2007 se vyrobilo na dva milióny kusů). Matsushita (Panasonic) však nezůstala sama a do České republiky přicházely další podobně zaměřené firmy. Asijské výrobci si ČR oblíbili natolik, že si zde vytvořili hlavní evropskou výrobní základnu. Rok 2006 přinesl start nových výrobních linek, které dosáhnou plné kapacity až později. Patří sem zejména IPS Alpha a Hitachi u Žatce či čínský Changhong ve středočeském Nymburku.

Příchod Japonců (IPS Alpha Technology Europe, s.r.o. a Hitachi Home Electronics Czech, s.r.o.) do žatecké průmyslové zóny Triangle (do roku 2013 by obě firmy měly dohromady proinvestovat 4,6 miliard korun a zaměstnat 4100 lidí) lze pokládat za pozitivní. Region trpí vysokou nezaměstnaností a zdejší industriální zóna, vytvořená v místech zrušeného vojenského letiště, byla několikrát – bezvýsledně – nabízena předním automobilkám. Na rozdíl od jiných oblastí, kde jsou dnes už problémy se zajištěním dostatku pracovníků, v Žatci by pracovní místa měla být pokryta z vlastních zdrojů regionu. První ploché LCD obrazovky (IPS Alpha) a LCD a plasmové televizory (Hitachi) se v Žatci začaly vyrábět v říjnu 2007.

Obě společnosti se přiřadily k již velmi početné rodině japonských firem, které podnikají v České republice. V roce 2007 u nás působilo 196 japonských firem. Podle CzechInvestu se 76 z nich věnuje výrobě, 3 výzkumu a vývoji a 117 obchodu, přepravě nebo dalším službám. Celkem by stávající japonské společnosti v České republice měly proinvestovat bezmála 70 miliard korun a ve svých podnicích zaměstnat přes 38 tisíc lidí.

Do české výroby televizorů a LCD displejů v roce 2007 začal významněji zasahovat také tchajwanský Foxconn, který má výrobní závod (orientovaný jinak na montáž výpočetní techniky) v Pardubicích v areálu někdejší Tesly. Pro rok 2008 má přitom pardubický závod kontrakty na cca čtyři milióny kusů. Rozšiřující se východočeská produkce se promítla do nabídky dalších 2000 pracovních míst i do stoupajícího využití letiště v Pardubicích, kde v roce 2007 byly výrobky Foxconnu poprvé transportovány do zahraničí velkokapacitními nákladními letouny Airbus A-300F (lety do nizozemského Maastrichtu se uskutečňují i v roce 2008).

Foxconn a Matsushita (Panasonic) již několik let patří mezi největší české exportéry. Přesto je výroba spotřební elektroniky spojena i s některými negativy, nebo, řekněme, riziky. Nejedná se zpravidla o kvalifikovanou práci a výroba je dnes už často závislá na importu pracovních sil ze zahraničí. V Plzni, kde sídlí největší výrobce televizorů v tuzemsku, jsou čeští zaměstnanci už v menšině. Z pěti tisíc jich tu pracují dva tisíce, zbytek tvoří hlavně Slováci a Poláci, v roce 2007 byl však zaznamenán i příliv Rumunů a Bulharů. Problémy začínají mít také pardubické závody Panasonic (výroba autorádií) a Foxconn, jejichž představy o dalším zvyšování výrobní kapacity narážejí na nedostatek vhodných pracovních sil nejen přímo v místě, ale i široké spádové oblasti. I

zde proto již pracuje velký počet cizinců (Poláci, Slováci). Jednoduché výrobní činnosti, nabízené v letech 2007 - 2008 zahraničními zájemci o vstup do pardubického East Bohemian Airport, jsou tak již přijímány s rozpaky a odmítány.

Tchajwanský Foxconn, který v Pardubicích vybudoval svou hlavní evropskou produkční základnu, se i s ohledem na disponibilní pracovní síly rozhodl v roce 2007 vybudovat svůj druhý český výrobní závod v jiné lokalitě, a sice ve středočeské Kutné Hoře. Tato významná investice (3 miliardy korun) přinese při výrobě LCD monitorů a počítačových komponentů pracovní příležitosti pro 6000 lidí. Přestože Kutnohorský patří k regionům s vysokou nezaměstnaností, výstavba satelitního městečka s 3000 byty pro zaměstnance v sousedství průmyslové zóny naznačuje, že část pracovních sil bude muset být získána jinde. Pro umístění závodu do Kutné Hory, kromě již zmiňované situace na pracovním trhu, významně „promluvila“ také relativní blízkost zavedeného pardubického závodu (cca 40 km) a ovšem i dopravní infrastruktura včetně firmou využívaného East Bohemian Airport.

K negativům orientace na produkci spotřební elektroniky patří i skutečnost, že přicházející zahraniční firmy při využití investičních pobídek nabízejí jen nízké mzdy a zdůrazňují, že při neakceptování svých požadavků přesunou výrobu do jiné země. Cesta za levnější pracovní silou bezpochyby není u konce a je téměř jisté, že „boom“ spotřební elektroniky v České republice je časově omezený, a že tato výroba se bude v horizontu cca 10 až 15 let stěhovat do zemí více na východ.

Přesto se zde rýsují i jiné možnosti. V Plzni už výroba televizí není jen klasickou „montovnou“, tak jak tomu bylo na počátku, ale Panasonic zde má i vlastní výzkum a vývoj, zaměstnávající vysokoškolské odborníky. V roce 2007 také Foxconn potvrdil, že hodlá zřídit v ČR výzkumnou a vývojovou základnu svých hi-tech produktů a technologií. A tento posun ve vnímání České republiky lze hodnotit velmi příznivě.

Po roce 1990 se u nás zformovalo cca 100 průmyslových zón. Zdaleka ne všechny jsou však úspěšné. Prioritní pozici v 90. letech (20. století) mezi nimi získávají Brno (Černovická terasa), Plzeň (Borská pole), Pardubice (Staré Čovice) a Kolín (Ovčáry). Díky zájmu zahraničních investorů se do popředí postupně dostávají i Žatec (Triangle), Ostrava (Nošovice) a Kutná Hora (Na Rovínách). Velká očekávání jsou směřována i k třetí brněnské průmyslové zóně, která má být větší než již zaplněná Černovická terasa a Modřice, a má vyrůst u Šlapanic. Projektována je i průmyslová zóna v Tuřanech, zvaná CTPark Brno South, jež má vzniknout v sousedství brněnského letiště na dvousektaarové ploše do roku 2015. Průmyslové zóny přispívají k rozvoji regionu i celé ekonomiky a zvyšují zaměstnanost.

Bylo by vhodné, aby průmyslové zóny nezůstávaly pouze v podobě montážních linek zahraničních majitelů, ale postupně rozvíjely i náročnější aktivity. Tak například brněnský technologický park, největší v České republice, zaměstnává již tisíc, většinou vysoce kvalifikovaných lidí. O rozvoj vlastního technologického parku nyní usilují i Pardubice, přičemž jedním z iniciátorů je i místní univerzita. Podobně lze hovořit také v souvislosti s Ostravou. Vědecký výzkum, který zvyšuje bohatství země, nebyl v uplynulých letech v České republice dostatečně podporován. Bylo by žádoucí, aby investiční pobídky, jež Česká republika poměrně velkoryse poskytuje, zdůrazňovaly kvalifikačně náročné činnosti.

Hospodářství ČR (i ostatních zemí EU) negativně ovlivňuje drahá ropa (v závěru roku 2008 byl ovšem zaznamenán prudký cenový pokles). Konfliktní situace v oblasti

Perského zálivu, četné útoky na ropovody v Iráku, nepřehledná politická situace v Pákistánu, občanská válka v Súdánu, nedemokratický vývoj ve Venezuele, ruské bombardování tranzitního ropovodu v Gruzii v srpnu 2008, ovšem i vysoká spotřeba ropy ve vyspělých zemích a v poslední době také v Číně. Naléhavěji tak vyvstává potřeba nalezení jiného (a ekologického) zdroje energie a tento výzkum, z důvodů geopolitických i ochrany životního prostředí, by měl mít vysokou prioritu.

Velmi perspektivní se i v České republice dnes jeví rozvoj informačních technologií. Podle studie společnosti IDC [1] investují firmy v ČR v roce 2007 do rozvoje informačních technologií cca 93 miliard korun, přičemž v tomto oboru u nás nyní pracuje 154 000 lidí. Do roku 2011, podle IDC, by počet pracovníků v oboru měl stoupnout na 194 000.

Česká republika patří v oboru informačních technologií ke špičce a zdejší firmy, zaměřené na IT, rychle rostou. Problémem se ukazuje nedostatek specialistů, neboť poptávka po absolventech IT oborů je podstatně vyšší. České univerzity by se měly tomuto trendu přizpůsobit. Informační technologie jsou přitom jedním z hlavních důvodů růstu ekonomik postkomunistických zemí střední a východní Evropy.

TAB.2: Deset nejvýznamnějších českých firem podle tržeb (mld.Kč)

Firma	2007	2006
Škoda Auto	221,97	203,66
ČEZ	174,56	149,13
Foxconn	89,52	72,67
Unipetrol	88,78	93,70
Agrofert Holding	83,38	71,35
RWE Transgas	78,56	85,04
Siemens Group ČR	70,68	56,81
Telefónica O2	63,20	61,27
Moravia Steel	62,00	58,00
TPCA	51,28	49,41

Zdroj: [2]

Zvýšená výkonnost české ekonomiky se pozitivně projevuje i ve vývoji zahraničního obchodu. Ten zaznamenal v roce 2007 vůbec nejlepší výsledky za dobu existence samostatné České republiky. Potřetí od roku 1993 hodnota vývozu převyšovala hodnotu dovozu a bilance zahraničního obchodu tak skončila přebytkem ve výši 86,1 miliardy korun. Podrobnější údaje o vývoji salda zahraničního obchodu České republiky od roku 1993 přináší tabulka č.3.

TAB.3: Vývoj bilance zahraničního obchodu ČR v letech 1993-2006 (mld.Kč)

rok	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
balance	- 4,5	- 39,5	- 99,6	-153,0	-150,4	-80,2	-64,4	-120,8
meziroční změny		-35,0	-60,1	-53,4	2,6	70,2	15,8	-56,4
rok	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	x
balance	-117,4	-70,8	-69,8	-26,4	38,6	47,3	86,1	x
meziroční změny	3,4	46,6	1,0	43,4	65,0	8,7	38,8	x

Zdroj: ČSÚ

Závěr

České republice se nevyhnou problémy, vyplývající z americké finanční krize. Varování (od roku 1993) před bezkonceptností hospodářské politiky a nevhodnými metodami privatizace nebyla vyslyšena a země může sklídit i dosti „trpké ovoce“. Rozvoj jednotlivých výrobních odvětví u nás byl veskrze nahodilý a neúměrně vysoká závislost na automobilovém průmyslu (včetně výroby komponentů) může přinést větší propad. Konkurenceschopnost České republiky nemá pevné základy, neboť se jedná o výroby, které ve stejné kvalitě zvládne celá řada jiných zemí. Nekompetentní, možná i kriminální chování (některých) českých vlád vedlo k úpadku několika tradičních „hi-tech“ oborů, kde jsme si, navzdory všem peripetiím složitějšího více než čtyřicetiletého období sovětského vlivu, dokázali udržet špičkovou kvalitu i v celosvětovém měřítku (letadla, letecké motory, radiolokátory apod.).

Oslabení ekonomiky v zemích západní Evropy přináší již ve druhém pololetí 2008 problémy těm českým exportérům, kteří jsou orientováni na západoevropský trh. Klesá zájem o vozidla a české automobilky omezují výrobu i počet zaměstnanců. Vzhledem k výrobní provázanosti (např. domácí výroba komponentů pro německé automobilky), horší časy patrně dolehnou na široké spektrum firem. Při otevřenosti české ekonomiky není pozitivní ani fluktuace kursu koruny. Otálení s přijetím eura může těžce poškodit mnohé naše exportéry, což se, s fatálními důsledky, stalo již v roce 2008 vícero malým a středním firmám.

Podle zprávy OECD z 25.11.2008 [4] se recesi v roce 2009, kromě USA a Japonska, nevyhnou ani některé západoevropské státy, přičemž tempo růstu českého HDP zvolní na 2,5 %. Domácí ekonomika by se měla „uzdravit“ v roce 2010, kdy HDP překročí (podle této předpovědi) čtyřprocentní úroveň. Předností ČR je schopnost jejich obyvatel rychle přijímat nové poznatky, osvojovat si je a tvůrčím způsobem využít. Je u nás silná tradice kvalitní strojírenské výroby včetně vlastních konstrukčních a technologických inovací. V současném období globalizace světové ekonomiky, „totální“ konkurence, úzké specializace výrobců až na jednotlivé komponenty a snaze obsáhnout co nejširší tržní prostor, je důležitá ekonomická síla, neboť hlavním problémem už nebývá schopnost vyrobit, jako spíše prodat. Kromě kvality produkce je to i otázka navázání vzájemně výhodné spolupráce s (věrohodnými) zahraničními partnery.

V ČR by se měly rozvíjet výroby náročné na kvalifikaci pracovních sil, výzkumná centra a technologické parky. Tímto směrem by česká vláda měla orientovat i svou

průmyslovou politiku. Dalo by se říci, že Česká republika stojí před druhou transformací své ekonomiky, s přechodem od „montoven“ různého druhu na produkci sofistikovaných výrobků.

Použitá literatura:

- [1] *V Česku má během čtyř let vzniknout 700 nových IT firem*,
www.aktualne.centrum.cz – 19.7.2007
- [2] *Sto největších firem v tuzemsku loni utržilo téměř 2,5 bilionu korun*, 19.6. 2008, MF Dnes, Praha
- [3] KUNA Z.: *Středoevropský růst*, In: Sborník z mezinárodní konference „Národohospodářské aspekty dopravního systému“, FD ČVUT - Ústav ekonomiky a managementu dopravy a telekomunikací, Praha, 28.3.2007, (sborník anotací + CD), ISBN 978-80-01-03706-5, 4 s.
- [4] STÁREK, V.: *OECD-Silné světové ekonomiky ztrácí dech*, Praha, *E15 – deník pro ekonomiku a byznys*, 26.11.2008, str.15,
- [5] *OECD Economic Outlook No. 84*, November 2008, OECD (www.oecd.org)
- [6] KUNA, Z.: *Česká ekonomika z hlediska zahraničněobchodních vazeb a perspektiv*. In: Tvrdouš a kol.: *Transformace českého zemědělství do jeho multifunkční formy*, Závěrečná zpráva VI.etapy IVZ v rámci grantu MSM 411100013, Praha, 2005, ISBN 80-213-1291-2, str. 132-152

MANAGEMENT PRINCIPLES IMPLEMENTATION IN CONTEMPORARY BRITISH PUBLIC ADMINISTRATION

USKUTEČŇOVÁNÍ MANAŽERSKÝCH PRINCIPŮ V SOUDOBÉ BRITSKÉ VEŘEJNÉ SPRÁVĚ

Karel Lacina

Univerzita Pardubice

karel.lacina@upce.cz

Klíčová slova:

Charta občana – soutěžení o kvalitu – řízení evropské veřejné správy – iniciativa příštích kroků – postmoderní manažerská revoluce – Bílá kniha o modernizující se správě

Abstrakt:

Soudobá evropská veřejná správa je konfrontována s potřebou využívat různé manažerské přístupy původně vytvořené nikoli ve veřejném, nýbrž v soukromém sektoru. Tato orientace je hluboce spjata s implementací zásad New Public Managementu v územní samosprávě a v části státní správy. Britská „Charta občana“, jakož i britské dokumenty „Iniciativa příštích kroků“ a „Soutěžení o kvalitu“ jsou jasnými příklady prosazování zmíněného trendu, který je stále příznačnější pro celou dnešní evropskou veřejnou správu.

Key words:

Citizen's Charter – Competing for Quality – European public administration management – New Steps Initiative – Post-modernist managerial revolution – White Paper of Modernizing Government

Abstract:

The contemporary European public administration is confronted with the necessity to use different management approaches created originally not in the public but in the private sector. This orientation is deeply connected with the New Public Management principles implementation in the whole sphere of the local government as well as in the part of "state" administration execution. The British "Citizen's Charter" and documents "Next Steps Initiative" and "Competing for Quality" are clear examples of the mentioned stream that is more and more typical for the whole contemporary European public administration.

One of urgent tasks of the contemporary European public administration management is the implementation of significant principles and approaches oriented especially to raising the quality of public administration execution. The indicated problem is demonstrated predominantly on the example of the United Kingdom public administration.

The necessity to improve the European public administration management in general was and is determined first of all by the fact that it is facing *great pressures. The most significant of them were and are :*

- *budgetary squeeze;*
- *the need for the new transnational or cross-border administrative cooperation;*
- *the membership in the European Union, which has both direct and indirect impact on the scope of purely national sectoral activities on domestic administrative structures and on policy networks;*
- *the necessity to solve critical environmental issues;*
- *the so called feminism (the struggle for equal opportunities for women and men in the working process as well as the public life); and*
- *the so called consumerism .*

The contemporary public administration is also influenced generally by the „*technological change*“. This factor is *contributing to the transformation of organisational structures, working practices and skills. It is partly connected with the personal management and services delivery.*

Last but not least the public administration in the European Union countries has also been affected now by the so called “*post-modernist managerial revolution*“ which advocates smaller, more flexible, more specialised and more autonomous units run by enterprising managers - and not by typical officials .

The first important common step to the management principles realization in the European public administration execution was represented by reforms of state administration although the scope, the intensity and the objectives of the reforms programmes have differed widely. The second one oriented to the implementation of decentralization, deconcentration and subsidiarity principles expresses the direction to the strengthening of the role of local government execution in the local level and by the creation of the regional local government.

Such an orientation became one of very typical features of public administration execution in the United Kingdom. It was implemented in a smaller scale also in Germany, France, Portugal, Italy, Spain, the Netherlands, France and the Federal Republic of Germany public administration since the last third of the last century. These approaches were implemented mainly in the form of several middle- range reforms implemented since the 1980s till now.

Administration reforms included a wide variety of policies. Those range from the restructuring of ministries and the creation of new administration bodies to the implementation of a serie of democratic attitudes inside the whole public administration. Reforms were oriented in such a way to the underlining of the economy, efficiency and effectiveness principles in the public administration execution. These „3Es“ representing the key principles of the so called New Public Management (N.P.M.) started to be implemented in the United Kingdom public administration.

It is possible to stress that *NPM relates to the global operation of public administrations and it is linked to the notion of the so called “hollowing out the state”.* Generally *New Public Management involves fragmentation of decision-making*

process in the policy execution. Its essence is represented at first by the fact that a greater number of officials are working in the autonomous managerial agencies not having the civil servants status. Such a system is typical predominantly for the British public administration.

The „*Compulsory Competitive Tenders Act*“ (C.C.T. Act) adopted by the House of Commons of the British Parliament in the end of the 1970s opened the indicated orientation in the United Kingdom. The privatisation of services provided to citizens has begun not only in the United Kingdom but also in some other European countries. Those services started to be contracted by towns and districts with the private firms, first of all with the small and medium - sized enterprises.

In 1988 the „*Next Steps Initiative*“ programme developing some ideas stressed in C.C.C. Act was launched in the United Kingdom. *Three priorities of changes* were underlined in the mentioned document:

- *the orientation of all activities in the state administration and in the local government predominantly to the implementation of the most important goals determined on the basis of principles of strategic planning practical utilization,*
- *permanent improvement of the professional qualification of the staff as one of prerequisites for effective and efficient tasks implementation; such an approach is considered to be of the greatest importance from the point of view of effective public administration execution ,*
- *permanent orientation to the Total Quality Management principle implementation in all activities of state administration as well as local government authorities and offices .*

„*New Steps Initiative*“ document was followed by another document approved by the British Parliament in year 1991 that was called "*The Citizen's Charter*". That document underlined the significance of the Total Quality Management principles implementation. *The orientation towards raising all public services standards (with the aim to answer better to their clients wishes and requirements) represents the main stream of this Charter implementation.* The key principles of The Citizen 's Charter are :

- *standards of services determination,*
- *maximum information provided to citizens as services clients,*
- *openness of authorities in their relationship to citizens,*
- *readiness to make consultations for citizens,*
- *maximum polite behavior of civil servants and clerks in their contacts with citizens,*
- *readiness of authorities to give the assistance to citizens.*

"*The Citizen's Charter*" was accompanied by the document called "*Competing for Quality*" oriented mainly to the market - testing. In year 1999 it was supplemented by the document called "*White Paper on Modernising Government*". The orientation towards clients in services providing the achievement of the highest possible quality of all services and the maximum utilization of information technologies in public

administration were underlined here as the most important tasks of the British public administration in the 21st century. Citizens are considered to be significant clients of services.

Another typical feature of the public administration is the *transfer of competencies to semi-autonomous regulatory bodies*. This process is often called in the United Kingdom as the “*agencification*“. It was begun on the basis of the mentioned “*Next Steps Initiative*“.

The British approaches could be compared with an important programme of management principles implementation called “*Schlanker Staat*” worked out in the Federal Republic of Germany. *The main pillars of the “Schlanker Staat” programme are:*

- *the reduction of a number of various directions and other legal standards,*
- *the reduction of central state administration authorities staff number,*
- *privatization of state enterprises (first of all railways, post office services, control of aviation, cosmic research, etc.),*
- *rationalization of statistics services,*
- *improvement of human resource management,*
- *utilization of information systems for public administration and their further improvement,*
- *continuation of steps leading to the privatization of services both in the state administration and in the local government.*

Conclusions

At first, *the significant feature not only of British but also of other European public administration have been the reduce of size, resources and scope of the central administration in the relationship towards its economy, efficiency and effectiveness and the quality of all provided services became the typical.* The number of civil servants has either been reduced especially in the United Kingdom, the Scandinavian countries and partly also in France. Such an general approach was and is often characterized as *the “cutback” policies*.

At second *a growing number of governments (not only in the United Kingdom) have attempted to enact the so-called “de-bureaucratisation” programmes.* These attempts were designed, first of all, to cancel regulations that are either obsolete or which hinder efficiency.

The third major strand of the administrative reform programmes was and is represented by the attempt to improve the monitoring and evaluation capacities by modifying budgetary, planning and evaluation procedures. Auditing and evaluation according to the criteria of the “three Es” have penetrated practically all levels of the public service. Contractual agreements involved predominantly in the United Kingdom represent a relatively new phenomenon.

Concluding it is possible to underline the fact that *the contemporary public administration in the United Kingdom as well as in other EU member states has to*

react much more than any time before to various pressures, which encompasses demands for:

- *more and better service,*
- *the greater effectiveness,*
- *the increasing transparency,*
- *the participation and consultation,*
- *greater representativeness (in favour of women, ethnic minorities, underprivileged social classes as well as the handicapped people).*

There is also the growing consensus in the idea that one of ways to the mentioned goals implementation is represented by the utilization of some Total Quality Management principles worked out in Europe, first in the United Kingdom. Therefore a growing understanding of the fact that TQM represents an efficient way to the quality of individual services raising and to the most possible effective spending of financial and other municipality material resources is one of the most important contributions to the contemporary management principles implementation in the public administration of the United Kingdom and also in other European countries.

References:

- [1] ASHER, K.: *The politics of privatisation: contracting out public services*. London. McMillan, 1987
- [2] GRAY, A., JENKINS, B.: *From public administration to public management: reassessing a revolution?* Public Administration, Vol. 73, 1995 (1), pp. 75 - 90
- [3] OSBORNE, D., GAEBLER, T.: *Reinventing government*. New York. Penguin, 1993
- [4] JORDAN G.: *The British Administrative System: Principles Versus Practice*. London. Routledge, 1994

PUBLIC AID FOR ENTREPRENEURS IN POLAND IN THE PERIOD OF 2004-2006

Marian Maciejuk

Wrocław University of Economics

Marian.Maciejuk@ue.wroc.pl

Key words:

Public aid – public aid entity – aid beneficiate – forms of public aid

Abstract:

The study presents public aid granted to entrepreneurs in Poland following Polish accession to the European Union. Empirical identification was applied to public aid for enterprises with regard to: aid value, its forms and allocation, entities granting aid and regional diversification in Poland divided by regions, in the period of 2004-2006.

Introduction

Regional development depends on many factors. One of them is the situation in local economy which depends on the state of local enterprises and their capacity to create and provide work places for the inhabitants of a given community. In the contemporary world the decisive influence on local communities' economic development is exerted by small and medium enterprises functioning there. Their development facilitates establishing jobs for residents and therefore enhances conditions for the development of an overall local economy.

In the European Union and also in Poland small and medium enterprises constitute over 90% of the total number of companies functioning at the market. It is them which became the leading employers and provides of new jobs and as the result play an important role in GDP growth rate, as well as stimulate local and regional development. They also present higher ability for adapting towards changing market conditions and the situation of economic prosperity, as opposed to big enterprises. Therefore, individual European Union countries, as well as the whole European Community, carry out the policy of supporting enterprises, especially the small and medium ones.

Polish accession to the European Union structures, in 2004, opened an opportunity for taking advantage of public aid by SME sector to the same extend as it used to have been practiced with reference to enterprises originating from “old” EU countries. The objective of the hereby study is to identify public aid for enterprises with regard to its value, aid forms, its objectives, entities granting such aid and regional diversification in Poland in the period of 2004-2006.

Legal basis for public aid

In the European Union member countries the most important component of competition policy become legal regulations specifying conditions for both granting and supervising public assistance offered for the benefit of enterprises. The European Community Treaty prohibits granting any public aid coming from public sources, which by means

of favouring some entrepreneurs, or their production and services, distorts competition by exerting negative influence on trade contacts between the member countries [9].

Legal regulations regarding public aid in the European Union, which are in force also in Poland, are as follows:

- Articles 87 and 88 of the European Community Treaty referring to public aid for small and medium enterprises,
- The Directive by the EC Commission No. 69/2001 dated 12th January 2001 on the application of Art. 87 and 88 of the EC Treaty for aid purposes based on *de minimis* [7] principle,
- The Directive by the EC Commission No. 70/2001 dated 12th January 2001 on the application of Art. 87 and 88 of the Treaty establishing EC and referring to public aid for SME.

After Polish accession to the European Union Polish legal acts were adjusted to the EU legal standards, also including the problem of public aid. This resulted in the new Act dated 30th April 2004 on procedures in cases referring to public aid [10]. With respect to the new Act the Board of Ministers, or Ministers responsible for particular Ministry Departments, issued 53 executive directives regulating different matters referring to public assistance provided to enterprises by different entities [1].

In line with the Act on procedures referring to public aid, the entities granting it are either public administration bodies or represent another entity entitled to provide public aid, including a public entrepreneur. The beneficiary of such aid, in view of the quoted Act, may become any legal entity, regardless of its organizational and legal form and the way of financing, which obtained public aid.

The value of public aid

The introduction of new laws referring to granting public aid to entrepreneurs in Poland consisted in the application of more rigorous requirement to be met by the beneficiaries. This referred to both formal requirements, as well as to meeting specific conditions depending on the aid programme. Table 1 presents the value of public aid granted to Polish entrepreneurs in the period of 2004-2006.

TAB. 1: The value of public aid granted to entrepreneurs in Poland in the period of 2004-2006

Specification	2004	2005	2006
Total aid value (in million PLN)	16 400,6	4 795,1	5 875,6
Aid value excluding transport (in million PLN)	8 809,3	3 646,2	4 468,4
Share of aid value in GDP (in %)	1,9	0,5	0,6
Share of aid value in GDP excluding transport (in %)	1,0	0,4	0,4

Source: Author's compilation based on: [7]

In the analyzed period of 2004-2006 the total value of public aid granted to Polish entrepreneurs decreased by 64,2%, and excluding assistance for transport sector, by almost a half. This may prove, on the one hand, that the condition of Polish enterprises keeps improving, which is the result of good prosperity in Polish economy. On the other hand, however, this may result from entrepreneurs' concerns about taking advantage of such aid owing to changed and difficult formal procedures, as well as the conducted monitoring of public aid and the need to return the amount of obtained aid if the due requirements have not been met, eg. maintaining new work positions for the period defined in the aid programme.

The value of aid granted in 2006, excluding assistance in transport (1 407,2 million PLN) amounted to 4 468,4 million PLN, which made up 0,4% of GDP.

Forms of public aid

The forms of public aid for entrepreneurs, following the European Commission directives, result from the given aid means origin. They come directly from the state budget, or a local self-government unit, or take the form of costs deducted from budget revenues. Data included in table 2 illustrate the structure of public aid forms.

TAB. 2: The structure of public aid (excluding transport) divided into aid forms in the period of 2004-2006

Specification	2004	2005	2006
Total public aid including:	100,0	100,0	100,0
– grants and tax exemptions	74,9	94,9	97,5
– capital-investment subsidies	15,8	0,0	0,2
– preferential loans and deferred payments	3,5	3,1	2,3
– endorsements and credit guarantees	5,8	2,0	-

Source: Author's compilation based on: as in tab. 1

The most frequently applied instrument of support for entrepreneurs are grants and tax exemptions, which have been showing a significantly increasing tendency from 74,9% in 2004, up to 97,5% in 2006. The subsidies of capital-investment nature are mostly disappearing in the studied period, which consist in, among others, bringing capital into the business or converting receivables into stocks or shares from 15,5% to 0,2%. Endorsements and credit guarantees disappeared completely.

Allocation of public aid

Public aid granted to beneficiaries becomes most frequently allocated to horizontal, sector oriented and regional aid. Changes in this respect are presented in table 3.

**TAB. 3: The structure of public aid (excluding transport) allocation
in the period of 2004-2006**

Specification	2004	2005	2006
TOTAL PUBLIC AID	100,0	100,0	100,0
including:			
HORIZONTAL AID	50,6	49,9	48,9
including:			
– <i>research and development works</i>	2,6	8,4	5,8
– <i>environment protection</i>	1,1	1,7	2,5
– <i>small and medium enterprises development</i>	1,5	16,7	14,8
– <i>aid for creating jobs</i>	12,1	67,6	66,0
– <i>general trainings</i>	0,9	4,9	9,6
– <i>aid for assistance and support</i>	0,9	0,3	0,5
– <i>aid for restructuring</i>	80,8	0,5	0,7
SECTOR ORIENTED AID	32,0	28,8	15,7
including:			
– <i>ship construction sector</i>	18,8	17,6	14,8
– <i>mining sector</i>	81,2	82,4	85,2
REGIONAL AID	9,7	21,0	34,9
including:			
– <i>aid for supporting new investments</i>	77,1	87,0	69,6
– <i>aid for creating new work places</i>	22,7	13,0	20,5
– <i>operational aid</i>	0,2	-	-
– <i>big investment projects</i>	-	-	9,8
OTHER TITLES	7,7	0,3	0,5

Source: Author's compilation based on: as in tab. 1

In the studied period there occurred significant changes in allocating public aid for enterprises in Poland. First of all the scope of support for dwindling sectors was limited from 32,0% in 2004 down to 15,7% in 2006. This proves the strengthened position of both mining and ship construction sector, as the result of obtained public aid in previous years. At the same time public aid means, for entrepreneurs, increased within the framework of regional assistance from 9,7% up to almost 35%. They are mainly directed towards supporting new investments and creating new jobs. Within the scope of regional aid in 2006 the amount of 625,8 million PLN was granted in the form of income tax exemption to these entrepreneurs who were engaged in running business activity on the basis of permissions allowing to function in the area of special economic zones. This defines an important role of special economic zones to be played in regions' development.

It should be emphasized that within the framework of horizontal aid a significant increase was observed in supporting employment, from 12% up to 66%. The result of directing major means towards establishing new work places is observed in the form of decreasing unemployment.

The entities granting public aid

According to law, the entities granting public aid are mainly represented by public institutions. Table 4 presents the most important public entities which granted public aid to Polish entrepreneurs in the period of 2004-2006.

TAB. 4: The structure of public aid (excluding transport) divided by the entity granting aid in the period of 2004-2006

Specification	2004	2005	2006
TOTAL PUBLIC AID	100,0	100,0	100,0
including:			
– The Minister of Finance	8,0	1,9	-
– The Minister of Economy	11,5	27,4	26,6
– The Minister of State Treasury	13,4	0,2	0,1
– National Fund of Environment Protection and Water Management	0,5	3,0	5,0
– Regional Funds of Environment Protection and Water Management	0,3	0,7	0,4
– State Fund for the Rehabilitation of the Disabled	10,9	29,4	26,8
– Social Insurance Institution	6,8	-	-
– Industry Development Agency S.A.	2,7	0,1	3,8
– Polish Agency for Entrepreneurship Development	0,2	7,4	6,6
– Revenue Offices and Customs Agencies	36,3	12,9	14,7
– Regional Supporting Institutions	0,6	0,3	0,3
– Voluntary Work Groups	0,2	2,1	3,7
– Regional Marshalls	0,2	0,6	1,4
– Districts' Heads	1,6	3,6	4,3
– Communes	4,2	5,0	2,4
– Others	2,6	5,4	3,9

Source: Author's compilation based on: as in tab. 1

The structure of public aid, from the point of view of the granting institution, in the years 2004-2006, is of diversified nature. Significant differences refer mostly to:

- The Minister of Economy, in case of which the share of public aid presents an extensive increase from 11,5% in 2004, up to 26,6% in 2006. The growing share of public aid results from the grant maintaining the level of 1 billion PLN for sector oriented support and, at the same time, a decreasing value of public aid in general;

- National Fund of Environment Protection and Water Management in case of which the value of aid granted increased by over five times (from 41,4 million PLN in 2004, up to 221,0 million PLN in 2006). Such major increase results mostly from significant extension of regional aid value for investments resulting from the implementation of environment protection programmes;
- State Fund for the Rehabilitation of the Disabled, the share of which grew much from 10,9% in 2004, up to 29,4% in 2005. This results from refunding newly created jobs for the disabled by entrepreneurs. The amount assigned to this objective reaches the level of 1 billion PLN per annum;
- Industry Development Agency S.A. which in 2006 granted aid resources in the amount of 170,5 million PLN within the framework of regional support for the implementation of big investment projects. The biggest beneficiaries were: LG Philips LCD Poland Ltd. and Heesung Electronics Poland Ltd.;
- Revenue Offices and Customs Agencies in case of which the share of public aid shrank to a great extent in 2005, as compared to 2004, from 36,3% down to 12,9%, to grow slightly in 2006 up to the level of 14,7%. The above increase results mainly from the growth in the value of assistance granted in the form of income tax exemptions for entrepreneurs running business activity in line with exemptions referring to special economic zones;
- Voluntary Work Groups, which granted, in 2004 17,1 million PLN, and in 2006 the amount was 164,2 million PLN. Almost tenfold increase in the value of granted aid results from an overall increase of aid value granted within the framework of the implemented assistance programme for general trainings of juvenile employees;
- With regard to differences in values of aid granted by local authority units it should be pointed out that they mainly result from the nature of assistance provided by these bodies, especially in case of communes. Such aid mostly takes the form of small, individual values, which after Polish accession to EU is qualified as *de minimis* aid and is not included in accounting statements.

Regional diversification of public aid

Public aid for entrepreneurs in Poland is characterized by significant regional diversification. This mainly results from spatial spread of economic entities, which also derives from the occurrence of natural resources, as presented in the form of data included in table 5.

TAB. 5: Regional structure of public aid (excluding transport) for entrepreneurs in Poland in the period of 2004-2006

Specification	2004	2005	2006
Total aid value (in million PLN)	8 809,3	3 646,2	4 468,4
Aid structure (in %) including:	100,0	100,0	100,0
– Dolnośląskie	6,4	7,4	17,3
– Kujawsko-pomorskie	1,9	4,0	3,7

Specification	2004	2005	2006
– Lubelskie	1,6	1,6	1,6
– Lubuskie	1,4	1,9	2,4
– Łódzkie	3,9	5,2	5,7
– Małopolskie	9,3	4,6	5,5
– Mazowieckie	9,6	8,1	9,2
– Opolskie	1,3	1,2	1,4
– Podkarpackie	5,1	3,9	5,6
– Podlaskie	0,7	1,6	1,9
– Pomorskie	8,5	8,4	4,9
– Śląskie	32,9	35,8	24,9
– Świętokrzyskie	1,5	1,5	2,2
– Warmińsko-mazurskie	1,6	2,4	2,4
– Wielkopolskie	6,4	7,1	7,4
– Zachodniopomorskie	3,3	3,9	3,9
– No information available	4,6	1,3	0,0

Source: Author's compilation based on: as in tab. 1

Public aid granted to entrepreneurs, in the analyzed period of 2004-2006, is characterized by major concentration. The vast majority of means is directed to Śląskie region, which results from the State support for mining and metallurgy industry sectors. These regions received, in 2006, one fourth of the overall value of public aid and in 2005 over one third of it.

In 2006, Dolnośląskie region was ranked as the second with respective share of 17%. This resulted from a significant value of public aid granted to LG Philips and its cooperating partners. Major assistance, especially in the period of 2004-2005, exceeding 8% of total value, went to Pomorskie regions. This was connected with aid granted to Stocznia Gdynia S.A. (Gdynia Shipyard, Joint Stock Company) which is at present undergoing scrutiny by the European Commission, and also the entities functioning in the area of Pomorska Specific Economic Zone.

Nothing has changed with regard to the lowest granted value of public aid – below 2%, which was received by businesses in Opolskie region and the, so called, “eastern wall” area – Podlaskie and Lubelskie regions. The observed tendency results in persisting and growing differences, which have already existed before in relation to economic development between particular regions of the country.

Conclusions

Public aid represents one of state interventionism instruments applied in economy. Its objective is to enhance social and economic development of the country and to curb negative phenomena following rationality as its basic attribute. It is the ultimate denominator of state aid oriented activities. In market economy competition plays the

basic role in market correct functioning and the protection of customers' interests. Public aid should by no means infringe it, unless such breach is compensated by positive market phenomena stimulated and obtained as the result of granting the aid. The State does not have to provide assistance, it may also by no means represent an act of donation. Owing to the offered aid the State carries out goals which are regarded as priorities for social and economic development.

Following Polish accession to the European Union, public aid for small and medium enterprises was adjusted to the EU standards, including also the assistance of local authority units, which became ingrained in the system of public aid, part of which is monitoring and audit of both the granting entities and the aid beneficiaries.

Obtaining public aid is not easy since it requires going through a complicated formal procedure, meeting many requirements by beneficiaries, eg. maintaining a work place for at least a year, informing the entity granting aid within the framework of *de minimis* assistance about every single aid qualified as such, etc.

While evaluating the influence of public aid granted to Polish entrepreneurs, in the period of 2004-2006, on competition, its biggest beneficiaries should be pointed to, within the framework of sector oriented aid. Among them there are large entities representing mining industry the aid for which is targeted towards covering extraordinary costs. Another "sensitive" sector opening a possibility of breaching competitiveness rules, owing to a significant value of the obtained aid, is the sector of ship construction. This aid was taken advantage of by two companies: Stocznia Szczecińska Nowa Ltd. (The Shipyard in Szczecin) and Stocznia Gdynia S.A. (The Shipyard in Gdynia, Joint Stock Company). The granted public aid was directed, following the *Strategy for shipbuilding sector*, towards restructuring and privatization of these companies and providing them with opportunities for competitiveness in the global scale. The return of public aid undue for Polish shipyards will results in their bankruptcy.

Among the beneficiaries who received significant aid amounts there are entities running their businesses in the area of special economic zones and especially in motorization, electronics and home appliances sector. These entities were mainly taking advantage of regional assistance, which possible negative influence is diminished by speeding up the development of regions most underdeveloped economically, as well as eliminating disproportions in the development of particular regions.

In spite of the fact that aid granted in the transport sector was distinguished, since 2004, from the overall amount of public aid, owing to its major value its potential influence on competition should be pointed to. It was only in 2006 that the value of aid in transport sector amounted to 1 407,2 million PLN, out of which 1 128,2 million PLN was granted to the railway transport sector.

Generally, apart from the above presented doubts, public aid granted to entrepreneurs, in the analyzed period of time, presented limited influence on competition. This is supported by the fact that the dominating target for public aid becomes its horizontal and regional orientation. Sector oriented aid presents a significantly slumping tendency.

References:

- [1] Akty prawa powszechnie obowiązującego pod hasłem: *Pomoc publiczna dla przedsiębiorców*. <http://lex.ae.wroc.pl/>
- [2] Analiza zmian w prawie polskim w związku z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej – konsekwencje dla konsumentów i przedsiębiorców. Urząd Komitetu Integracji Europejskiej. Warszawa, marzec – czerwiec 2003
- [3] MACIEJUK, M. *Gminna pomoc publiczna dla przedsiębiorstw po akcesji Polski do Unii Europejskiej*. W: Polityka zrównoważonego rozwoju oraz instrumenty zarządzania miastem. Pr. zb. pod red. J.Ślódczyka i D.Rajchela. Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego. Opole 2006
- [4] MACIEJUK, M. *Gminna pomoc publiczna przedsiębiorcom po wejściu polski do Unii Europejskiej – przykład Jeleniej Góry*. W: Gospodarka lokalna i regionalna w teorii i praktyce. Pr. zb. pod red. D.Strahl. PN AE we Wrocławiu nr 1124. Wrocław 2006
- [5] MACIEJUK, M. *State aid to business in Poland*. W: Regionalni aspekty socioekonomicznego wywoje. Edited by Miloslav Sasek. Faculty of Social and Economics Studies Jan Evangelista Purkyně University in Usti nad Labem 2005
- [6] *Raporty o pomocy publicznej w Polsce udzielonej przedsiębiorcom w latach 2004-2006*. Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Warszawa 2005-2007
- [7] *Rozporządzenie Komisji (WE) nr 69/2001 z dnia 12 stycznia 2001 r. w sprawie stosowania art. 87 i 88 Traktatu WE do pomocy w ramach zasady de minimis* (Dz. Urz. WE.L.10. z 13 stycznia 2001 r.)
- [8] *Rozporządzenie Komisji (WE) nr 70/2001 z dnia 12 stycznia 2001 r. dotyczące stosowania art. 87 i 88 Traktatu ustanawiającego WE dotyczących pomocy publicznej dla małych i średnich przedsiębiorstw* (Dz. Urz. WE.L.10. z 13 stycznia 2001 r.)
- [9] *Traktat akcesyjny*. Płyta CD. *Tak! Łączymy Polskę z Europą*. Polska Fundacja im. Roberta Schumana, Warszawa 2004
- [10] *Ustawa z dnia 30 kwietnia 2004 r. o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej* (Dz. U. nr 123/2004, poz. 1291)

ZNALOSTI JAKO FAKTOR KONKURENCESCHOPNOSTI PODNIKŮ

KNOWLEDGE AS A FACTOR OF COMPETITION OF ENTERPRISES

Petra Marešová

Univerzita Hradec Králové

petra.maresova@uhk.cz

Klíčová slova:

Znalosti – znalostní management – přínosy – měření

Abstrakt:

Znalosti se stávají nejdůležitější formou kapitálu podniku, tradiční kapitálové zdroje jsou závislé na znalostním kapitálu a tato závislost se stále více prohlubuje. Nástrojem, který je schopen efektivně pracovat se znalostmi, je znalostní management. Problematikou návrhu systému měření nákladů a přínosů při zavedení znalostního managementu se zabývá autorka článku. Cílem článku je seznámit s dílčí částí zkoumané problematiky, tedy s možnostmi měření přínosů ve znalostním managementu v České republice.

Key words:

Knowledge – knowledge management – benefits – metrics

Abstract:

New approaches in management are based on knowledge. Knowledge becomes the most significant form of capital of enterprises, traditional resources of capital depend on the knowledge capital and this dependency has been increasingly deepened. Companies need to appraise costs and benefits when introducing knowledge management. The aim of this paper is to present one of the possible solutions of the given problem in the Czech Republic.

Úvod

Dnešní podnikatelské prostředí je charakteristické svou rostoucí konkurencí, k čemuž přispívá globalizace, a s tím spojené rozšiřování volného trhu. Zkracuje se životní cyklus výrobků a služeb a s tím rostou nároky na schopnost podniků přizpůsobit se stále rychlejším změnám konkurenčního prostředí. Jedním ze základních předpokladů konkurenceschopnosti jsou inovace a rychlost podniků v inovačních procesech. Hierarchické řídicí struktury se stávají v mnoha případech neefektivní, trendy 21. století směřují spíše k zavedení horizontálních, což ovlivňuje charakter práce. Rozšiřuje se týmová práce a neustále roste význam znalostí a jejich sdílení v podnicích.

Znalosti se stávají nejdůležitější formou kapitálu podniku, tradiční kapitálové zdroje (peníze, půda, technologie) jsou závislé na znalostním kapitálu a tato závislost se stále více prohlubuje. Znalostní potřeby organizací rostou, stávají se strategickým zdrojem nepostradatelným k dosažení podnikatelského úspěchu. Význam znalostí na podnikové, národní i nadnárodní úrovni, dokazují závěry předsednictva zasedání Evropské rady, které se konalo v Lisabonu. Tento dokument je znám jako „Lisabonská strategie“.

Pojem znalostní ekonomika je zde zmiňován v několika souvislostech, zvláště pak jako součást strategického cíle pro další desetiletí. Doslova se zde uvádí, že:

„EU si stanovila nový strategický cíl pro následující desetiletí: stát se nejvíce konkurenceschopnou, dynamickou a na znalostech založenou ekonomikou na světě, která bude schopná udržet ekonomický růst s větším množstvím a kvalitou práce a větší sociální soudržností“ [10].

S rostoucí potřebou znalostí roste i význam znalostního managementu, jakožto nástroje řízení znalostí v organizacích. *Znalostní management* je oním nástrojem, který může podstatnou měrou rozhodnout o blízké budoucnosti českých podniků. Mezi organizace, které jsou silně závislé na řízení informací a znalostí kolem podnikových procesů, patří zejména [5]:

- společnosti s velkým výzkumem a vývojem (např. průmysl ICT společnosti s velkým inženýringem (výrobní a inženýringové stavební firmy),
- společnosti, které jsou závislé na přesných postupech, expertních znalostech a jejich zdokumentování (farmaceutické, chemické a lékařské společnosti),
- konzultační firmy, auditorské a poradenské společnosti,
- softwarové firmy a systémoví integrátoři,
- pojišťovny a bankovní instituce.

Proto, aby znalostní management mohl v podniku fungovat a přinášel tak podniku přínosy v podobě vnitřní kvality, flexibility, produktivity a také zisku, musí být vytvořeno vhodné prostředí. Tím je zejména organizační struktura a znalostní podniková kultura. Zázemí organizací musí podporovat tvorbu, využívání a především sdílení znalostí.

Znalostní management je ve formě cílevědomých, systematických a systémových aktivit relativně novým konceptem. Jeho zavádění se v podnicích potýká s řadou problémů. Velice obtížné je vyjádřit náklady a přínosy na jeho zavedení. Je známo, že podniky raději realizují projekty, kde je možno spočítat ukazatele jako je návratnost investice apod. Zejména přínosy a možnosti jejich měření budou nastíněny v tomto článku.

Současný stav

V minulosti spočívaly mnohé iniciativy v oblasti managementu znalostí v tom, učinit větší množství znalostí dostupné velkému počtu lidí. Za tím byl předpoklad, že z široké dostupnosti velkého množství znalostí musí někde vzejít určité efekty. Efektivnost takovýchto široce založených iniciativ je však nejistá a neměřitelná. Proto dnešní vůdcové vyžadují vyjasnit specifické cíle znalostních iniciativ. Znalostní projekty se nyní častěji než dříve soustřeďují na specifické role, skupiny lidí nebo procesy a formulují se konkrétní očekávání, pokud jde o výsledky.

Na národní úrovni je možné doložit význam znalostní ekonomiky pomocí vybraných dokumentů. Mezi ně patří například Programové prohlášení vlády, Strategie hospodářského růstu, Strategie rozvoje lidských zdrojů pro Českou republiku nebo Strategie vlády ČR v rámci EU. V programovém prohlášení vlády se uvádí:

„Vláda bude v rámci evropského modelu přispívat k rozvoji ČR jako demokratického a moderního sociálního státu s vyspělou tržní ekonomikou založenou na znalostech, schopnou zajistit stabilní hospodářský růst, větší počet a vyšší kvalitu pracovních míst,

vyšší životní úroveň a větší sociální soudržnost při respektování cílů udržitelného rozvoje“ [9].

To, že se Česká republika snaží obstát v novém konkurenčním prostředí, dokazují i jednotlivé projekty probíhající na úrovni měst obcí a samotných podniků. Jako příklad lze uvést probíhající projekt v Ústeckém kraji, který vznikl za pomoci Evropského sociálního fondu (ESF) a státního rozpočtu ČR projekt "Znalostmi k prosperitě II". Jeho obsahem je elektronická správa dokumentace systému řízení, řízení lidských zdrojů, integrovaný systém řízení a standardy bezpečnosti a ochrany zdraví při práci.

V soukromém sektoru roste počet konzultačních firem nabízejících odborné poradenství pro projekty znalostního managementu. K nejznámějším patří "Ernst and Jung" a "Andersen Consulting". Pozadu nezůstávají ani nově vznikající oddělení se zaměřením na znalostní management u předních softwarových firem, jako Lotus, Oracle, Microsoft. Na Internetu jsou k nalezení desetitisíce www stránek věnovaných této problematice. Solidní softwarové firmy vytvářejí hodnotný nový speciálně zaměřený software pro projekty znalostního managementu [6]. To, že se soukromé společnosti snaží zaměřit pozornost na lidský kapitál a s tím související inovace, znalosti, jejich tvorbu, ukládání a sdílení, dokazují srovnání z let 2004 a 2005. Ve srovnání s rokem 2004 vzrostl v roce 2005 poměr společností, které nabízejí odměnu za inovaci a za vedení týmu z 28 % na 36 %. Dále 53 % společností s formalizovanou personální strategií hodnotí změny dovedností, znalostí a postupů. To je o 27 % více než u firem bez formalizované personální strategie [8]. Vzrostl počet společností se zdokumentovanou personální strategií v oficiálním dokumentu z 39 % v roce 2003 na 51 % v roce 2004. Společnosti se zdokumentovanou personální strategií mají vyšší obrát na jednoho zaměstnance než společnosti, které personální strategie nemají [8].

Zaměření na znalostní management je ve výzkumech i na akademické půdě v České republice. Svědčí o tom mnohým publikace vydané akademickými pracovníky a také probíhající, nebo již uplynulé projekty (např. Tvorba komplexního přístupu k práci s tichými a explicitními znalostmi organizace v České republice, Znalosti a kritické systémové myšlení: Informace, Teoretické a metodologické aspekty systému řízení znalostní organizace a možností aplikace – projekty na VŠE). Na vysokých školách se běžně vyučuje předmět Znalostní management a to nejen v magisterských, ale i v doktorských studijních programech.

Z výše uvedených charakteristik je patrné, že znalostní management je oblast, která zajímá jak veřejný tak soukromý sektor na nadnárodní i národní úrovni. Pro podniky, které chtějí v globální konkurenci obstát, jsou klíčovým faktorem znalosti a schopnost znalosti co nejlépe využít. Toto tvrzení podporují mnohé výzkumy a projekty v oblasti znalostního managementu probíhající v zahraničí i v České republice.

Přínosy znalostního managementu

Je zřejmé, že zavedení znalostního managementu není samoúčelné. Cílem jeho zavedení je zlepšit určitou oblast v podniku. K tomu aby management podniku mohl určit, zda po zavedení znalostního managementu k nějakému zlepšení došlo, je třeba, aby měl k dispozici určité ukazatele či charakteristiky.

Problematikou návrhu systému měření nákladů a přínosů při zavedení znalostního managementu v českých podnicích se zabývá autorka článku ve spolupráci a formou Per Partes Consulting, s.r.o. V rámci této spolupráce proběhne dotazníkové šetření. Jedním

z cílů dotazníkového šetření, je získat potřebné informace pro výběr, případnou modifikaci ukazatelů, které by se hodily na přínosy znalostního managementu. Za tímto účelem je vhodné vytvořit nejprve přehled možných přínosů znalostního managementu, aby na základě něj mohly být vybrány vhodné ukazatele. Přínosy byly vyhledány jednak v zahraniční, ale také v domácí literatuře a to proto, že celá práce se zaměřuje na české prostředí a je vhodné, aby byly popsány vnímané přínosy znalostního managementu zejména v českých podmínkách.

Přínosy znalostního managementu podle Vladimíra Hřebíčka

Podle konzultanta Vladimíra Hřebíčka ze společnosti SC&C Partner, jsou přínosy znalostního managementu následující [4].

- Roste inovativní schopnost podniku - podnik lépe využívá své pracovníky i znalosti, získává efektivněji nové dovednosti, lépe se vytvářejí nové výrobky a služby a zvyšuje se kvalita toho, co podnik produkuje.
- Zlepšuje se schopnost podniku reagovat na nové podněty, což se projevuje růstem flexibility, rychlosti a správnosti rozhodování, snížením zeměpisných překážek a omezení, větším sdílením tichých znalostí a zlepšením schopnosti učení se v organizaci.
- Zlepšuje se orientace podniku na zákazníky. Podnik si snadněji získává zákazníky a dokáže si je udržet; je schopen lépe a rychleji reagovat na změny požadavků na produkty.
- Zlepšují logistický systém, zlepšují se dodavatelsko-odběratelské vztahy a trhy jsou lépe udržitelné.
- Roste takzvaná vnitřní kvalita, což se projevuje v růstu provozní efektivity, procesy jsou flexibilnější při zavádění inovací, Zlepšuje se pracovní morálka a loajalita zaměstnanců k organizaci.
- Pomocí řízení znalostí v podniku lze velmi rychle zvýšit produktivitu, zisk, flexibilitu a také kvalitu výrobků nebo služeb. Spolu s tím může podnik snižovat i ztráty spojené s plýtváním času, materiálu, lidských zdrojů atd.

Přínosy podle konzultační firmy Per Parties

Podle metodiky Nabla Per Parties [5] jsou základní přínosy managementu znalostí následující:

- finanční přínosy díky systematické znalosti zákazníků, konkurence a trhu,
- schopnost tvorby kvalitní podnikatelské strategie,
- zvýšení schopnosti rozhodování v krátkém čase,
- zvýšení hodnoty společnosti,
- nalezení nových příležitostí v podnikání,
- růst informovanosti a potenciálu lidských zdrojů,
- redukce nákladů na znovuoobjevování,
- získání pružnosti a adaptability,

- zvýšení týmovosti v organizaci,
- růst inovativnosti.

Uvědomované přínosy systémů znalostí v procesní a organizační oblasti

Na základě průzkumu [1] bylo zjištěno, že přínosy kvalitně provedených projektů znalostního managementu se projevují ve všech oblastech podniku.

TAB. 1: Přínosy systémů znalostí v procesní a organizační oblasti

<i>Procesní výsledky</i>	<i>Organizační výsledky</i>
<i>Komunikace</i>	<i>Finance</i>
• Vyšší komunikace • Rychlejší komunikace • Viditelnější názory zaměstnanců • Vyšší účast zaměstnanců	• Vyšší prodej • Nižší náklady • Vyšší ziskovost
<i>Účinnost</i>	<i>Marketing</i>
• Kratší doba na řešení problémů • Kratší doba na návrhy • Rychlejší výsledky • Rychlejší dodávky na trh • větší celková účinnost	• Lepší služby • Zaměření na zákazníka • Cílený marketing • Aktivní marketing
	<i>Obecné:</i>
	• Konzistentní návrhy nadnárodním zákazníkům • Zlepšené řízení projektů • Redukce zaměstnanců

Přínosy znalostního managementu v pěti podnikových oblastech

V knize [2] jsou zmíněny přínosy znalostního management, které byly rozděleny do pěti následujících oblastí.

- Růst a inovace: nové produkty a služby, rozvoj výzkumu a vývoje, nové obchodní příležitosti, vstup na nové trhy, schopnost inovace
- Podniková flexibilita: překonávání bariér v oblasti geografické dostupnosti, flexibilita, podniková integrace, podnikové učení, sdílení myšlenek a nápadů, vyšší rychlost rozhodování
- Zákaznické hledisko: větší počet stálých zákazníků, zlepšení služeb, lepší kvalita produktů a služeb, potřeba setkání se zákazníky
- Interní kvalita: inovace procesů, připravenost ke změnám, projektový management, operativní výkonnost, zlepšení pracovní morálky, správnost rozhodnutí, lepší správa výrobků a služeb
- Podpora zainteresovaných subjektů: lepší výkonnost, podpora vzájemných vztahů, kratší doba dodávky na trh, integrace logistických procesů, udržení současné pozice na trzích

Kvalitativní a kvantitativní přínosy znalostního managementu

V knize [3] se lze setkat se členěním přínosů znalostního managementu do dvou základních kategorií, podle jejich měřitelnosti, na kvantitativní a kvalitativní.

- Kvalitativní přínosy – lepší management plánování, pozitivní změna v kultuře organizace, lepší pochopení potřeb zákazníků, vyšší spokojenost vlastníků, větší stabilita organizace, posílení vedoucí pozice na trhu, zvýšení produktivity odborníků, větší pravomoci odborníků, větší spokojenost zákazníků, vyšší inovace, větší spolupráce se zákazníky, zvýšení loajality zákazníků, snížení fluktuace zaměstnanců
- Kvantitativní přínosy – redukce nákladů při prodeji, zvýšení ceny akcií, zvýšení opakovaných nákupů, zvýšení podílu na trhu, zvýšení počtu stálých zákazníků, větší loajalita zákazníků, zvýšení hodnoty podniku, zvýšení zisku, zlepšení “konečného součtu?” snížení nákladů, vyšší nákupy odběratelů

Přínosy ze zavedení znalostního managementu podle struktury Balanced Scorecard (BSC)

K. North [7] a jeho kolegové provedli průzkum založený na analýze 48 společností, které byly členy buď Německé asociace znalostního managementu, nebo Švýcarského fóra znalostního managementu. Cílem průzkumu bylo stanovit přínosy spojené se zavedením znalostního managementu. Stanovení přínosů bylo realizováno v pěti kategoriích: firemní procesy, inovace, finanční výsledky, zákazníci a zaměstnanci. Tyto kategorie vycházejí z metody BSC. V následující tabulce jsou uvedeny přínosy v kategoriích.

TAB. 2: Přínosy zavedení znalostního managementu podle BSC

Firemní procesy • Akcelerace firemních procesů, • snížení redundance, • znovu využívání interních znalostí, • redukce transakčních nákladů, • zvýšená transparentnost procesů, • zvýšená produktivita, • snížení chyb, • úspora času u rutinní práce.	Zaměstnanci • Zvýšení motivace, • zvětšení osobní znalostní báze, • a zkrácení doby potřebné pro adaptaci nových zaměstnanců, • zlepšení týmové práce, • rozvoj kompetencí, • zvýšení osobní tržní hodnoty, • zvýšení rychlosti organizačního učení, • zapojení zaměstnance.
Zákazníci • Snížení reakčního času, • zvýšení znalostí o zákaznících, • lepší udržení zákazníků, • zvýšení kvality produktů a služeb, • zvýšení spokojenosti zákazníků, • lepší komunikace mezi zákazníky.	Finanční výsledky (pouze 7 % všech přínosů) • Zvýšení obrátu, • zlepšení řízení rizika, • snížení administrativních nákladů.

Zdroj: [7]

Možnosti měření ve znalostním managementu

V rámci problematiky měření přínosů ve znalostním managementu je nutné vybrat případně modifikovat (vzhledem k českým podmínkám) vhodná měřítka na hodnocení přínosů, úspěšnosti a také efektivnosti zavádění znalostního managementu v organizaci. Schopnost měření přínosů práce se znalostmi je pro manažery důležitá, protože poskytuje zpětnou vazbu. Bez toho by nebyli schopni zjistit, zda v podniku pracují se znalostmi správně či ne. V tab.č. je uveden výčet nejčastěji používaných ukazatelů na měření přínosů ve znalostním managementu. V rámci další práce autorky bude proveden výběr (či modifikace) některé z metod, které budou na závěr doporučeny pro české podniky.

TAB. 3: Přehled možných metod k měření znalostního managementu

Scandia Navigator	[Truneček, 2004], [Mládková, 2005], [Bontis, 2000], [Dalkir, 2005], [Bennet, 2001], [Kankanhalli, 2004], [Boyett, 2001], [Maier, 2007], [BEI Consulting, 2003]
Value Chain Scorecard	[Truneček, 2004], [Mládková, 2005]
Total Value Creation (TVC)	[Truneček, 2004], [Mládková, 2005]
Accounting for Future (AFF)	[Truneček, 2004], [Mládková, 2005]
Intangible Assets Monitor (IAM)	[Truneček, 2004], [Mládková, 2005], [Bontis, 2000] [Bennet, 2001], [Kankanhalli, 2004], [Boyett, 2001], [Maier, 2007], [Boughzala, 2004], [BEI Consulting, 2003]
Tobinův poměrový ukazatel	[Truneček, 2004], [Mládková, 2005], [Maier 2007], [Grossman 2005]
Intelektuální potenciál přidané hodnoty (VAIP – Value Added Intellectual Potential)	[Truneček, 2004], [Mládková, 2005]
Znalostní intenzita	[Truneček, 2004], [Mládková, 2005]
Rannierův mezisoučet	[Truneček, 2004], [Mládková, 2005]
Strategický stakeholderský systém PM dle Atkinsona a Waterhouse	[Šiska, 2005]
Měření vycházející z TQM	[Šiska, 2005]
Strategický scorecard dle CIMA – opora pro dozorčí orgány podniků	[Šiska, 2005]
IC index	[Bontis, 2000], [Bennet, 2001], [Kankanhalli, 2004], [Maier, 2007], [Boughzala, 2004], [BEI Consulting, 2003], [Grossman, 2005]
Technology brooker	[Bontis 2000]
Balanced score card (BSC)	[Dalkir, 2005], [Bennet, 2001], [Truneček, 2004], [Mládková, 2005], [Kankanhalli, 2004], [Boyett, 2001], [Maier, 2007], [Bergeron, 2003], [Boughzala, 2004], [BEI Consulting, 2003], [Graef, 1997]
The House of Quality Method	[Dalkir, 2005], [Kankanhalli, 2004]

Benchmarking	[Dalkir, 2005], [Kankanhalli, 2004], [Kahn, 2004], [Bergeron, 2003], [APAQ, 2003], [Graef, 1997]
ROI	[Dalkir, 2005], [Boyett, 2001], [Bergeron, 2003], [Tobin, 2004], [BEI Consulting, 2003], [APAQ, 2003], [Graef, 1997]
Time Value	[Bergeron, 2003]
Incremental Value	[Bergeron, 2003]
Knowledge management Assessment Tool (KMAT)	[Boughzala, 2004], [Eirma, 1999], [Grossman, 2005], [Dalkir, 2005]
Knowledge Maturity Model	[Boughzala, 2004], [Ermine, 1999]
Dynamic Value of Intangible Capital	[Boughzala, 2004], [Bonfour, 2000]
Cost-Benefit Analysis (CBA) (Analýza nákladů a přínosů)	[BEI Consulting, 2003], [Phusavat, 2007], [Diraby, 2005], [Völkel, 2008], [Sassone, 1988], [Foltýnová, 2007], [SCFM, 2008], [Layard, 1994], [Ochrana, 2001], [Sieber, 2004]

Zdroj: vlastní zpracování

Závěr

Kvalitní a vhodně řízené znalosti v organizaci jsou dnes nezbytné pro její efektivní fungování, stávají se významnou konkurenční výhodou a jsou proto i účinným nástrojem konkurenčního boje. Určitý návod, jak efektivně pracovat se znalostmi, poskytuje znalostní management. Jak vyplývá z průzkumu v minulých letech [Hujňák, 2002], české podniky o něj mají zájem, ale setkávají se s mnoha překážkami, které nakonec odrazují od jeho důsledného uplatňování. Jednou z nich může být problematika vyjádření nákladů a přínosů, což je klíčové při rozhodování o jakémkoli projektu. Právě v oblasti zavádění znalostního managementu jde o nelehký úkol zejména proto, že mnoho přínosů je těžko finančně vyjádřitelných. To může mnohé podniky dovést k závěru, že zavedení znalostního managementu nepřinese dostatečný užitek. Cílem článku bylo seznámit alespoň s částí takto rozsáhle problematiky, kterou tvořily přínosy a možnostmi jejich měření ve znalostním managementu.

Použitá literatura:

- [1] ALAVI, M. LEIDNER, D. E.: *Knowledge Management Systems: Emerging Views and Practices from the Field*, Working Paper, INSEAD, Fontainebleau, 1997
- [2] BAHRA, N.: *Competitive knowledge management*, Palgarve New York, 2001, s. 94-115, ISBN 0-333-94831-9
- [3] BERGEROB, B.: *Essentials of Knowledge Management*, U.S.A., 2003, s. 208, ISBN 0-471-28113-1
- [4] HŘEBÍČEK, V. *Management znalostí a řízení lidských zdrojů*, 2005, [cit. 27. 8. 2008], [online], https://is.muni.cz/auth/el/1456/podzim2005/KHRLIZ/Management_znalosti_a_RLZ.st.pdf?fakulta=1456;obdobi=3162;studium=190556;kod=KHRLIZ

- [5] HUJŇÁK, P.: *Znalosti v akci – přínosy managementu znalostí pro řízení podniků*, Systémová integrace 2003, Praha, 2003
- [6] KATOLICKÝ, A. *Knowledge management*, 2006, [cit. 10. 9. 2008], [on line] http://www.volny.cz/akatolicky/KM_celek1.htm
- [7] NORTH, K., REINHARDT, R., SCHMIDT, A.: *The Benefits of Knowledge Management: Some Empirical Evidence*, The fifth European conference on Organizational Knowledge, Learning and Capabilities, Innsbruck, Austria, [on-line] http://is.lse.ac.uk/Support/OKLC_2004/pdf_files/A-8_north.pdf, 2004
- [8] *PayWell 2005 – efektivně řídit, efektivně odměňovat*, Pricewaterhouse Coopers, 2006, [cit. 10. 9. 2008], [on-line] <http://www.sfinance.cz/zpravy/finance/77241-odmenovani-za-praci-je-stabilni-benefit-rostou/>
- [9] *Programové prohlášení vlády Jiřího Paroubka*, Praha, 2005 [on-line] http://wtd.vlada.cz/vlada/vlada_progrprohl.htm
- [10] *Závěry předsednictva Evropské rady*, zasedání Evropské rady, Lisabon, 2000, [on-line] http://europa.eu.int/ISPO/docs/services/docs/2000/jan-march/doc_00_8_en.html

CONVERGENCE OF GDP PER CAPITA IN CZECH, POLISH AND SLOVAK REGIONS AT THE BACKGROUND OF THE EUROPEAN SPACE¹

Malgorzata Markowska, Danuta Strahl

Wroclaw University of Economics

malgorzata.markowska@ae.wroc.pl; danuta.strahl@ae.wroc.pl

Key words:

Convergence – diversification – European NUTS 2 level regions

Abstract:

The article presents discussion results over the problem of sigma type convergence in Polish, Czech and Slovak regions at the background of the European NUTS 2 level regions. The research covers the period of 1995-2005 and the value of natural logarithm standard deviation from GDP *per capita* value at the level of regions was accepted as the measure of sigma type convergence. The analysis was conducted by means of distinguishing six groups of European regions, i.e. NUTS 2 level regions originating from all EU countries, the European regional space area of 2004 accession, the regions from “old EU 15” countries, accession countries from 2004 and 2007, accession countries from 2004, Czech, Polish, and Slovak regions.

Introduction

Integration processes within the EU area are carried out on many levels of economic and social life of member countries at the national, regional and local level. The evaluation of integration effects may include many phenomena. The assessment of convergence represents one of the ways for identifying integration processes.

Professional literature is quite abundant in studies referring to convergence at national level [1, 2, 3, 6], however, there are fewer analyses regarding regional one [4, 5, 7, 8, 9, 10, 11, 12]. It is still an open question whether integration processes will result in similar effects at national level, or will they “move” on to a regional cross-section?

Diversification of speed and the nature of convergence processes is observed at both national and regional economy level. Therefore, the objective of this article becomes an attempt to evaluate sigma type convergence in Polish, Czech and Slovak regions at the background of the European NUTS 2 level regions.

Sigma type convergence as the tool for evaluating the process of economies convergence

Convergence in professional literature is defined as the process of approaching the state of balance in economies, but also as the process of levelling development by making it even. One may distinguish sigma type convergence – identifying the dispersion of defined variables illustrating the development level of a country or a region and beta type

¹ The paper was prepared within the framework of N 111011433 grant “Knowledge Based Economy (KBE) vs. regional development in the European space of NUTS-2 level. Econometric measurement methods”.

convergence – identifying the dynamics of analyzed economies convergence processes towards obtaining the state of balance. Another division facilitates forming hypotheses about conditional or unconditional (absolute) convergence, however, this distinction refers only to β -convergence. The theory of absolute convergence provides that economies of two, initially diversified areas will aim at obtaining an identical stationary state, while conditional convergence comes down to an assumption, that economic values present similarity if their initial characteristics² are at more or less the same level [4]. Club convergence is a special case of conditional convergence. For the first time this notion was used by O. Galor [6]. Club convergence represents the phenomenon of decreasing disproportions in objects characterized by similar non-mobile production factors, or natural resources. The process of “getting closer” does not refer to a set, but to its selected elements. There occur clusters representing different club stationary state. Clubs convergence may result in regions’ polarization in a given country.

The recognized and widely applied measure of national or regional economic development is represented by GDP *per capita* and most frequently it is used for evaluating sigma type convergence processes, i.e. the level of development differences within a group of countries or regions. A dispersion measure, in the form of standard deviation, represents a good analytical instrument which reflects this type of convergence, in this case natural logarithms standard deviation of GDP *per capita* in the studied moments $t = 1, 2, T$. Sigma convergence occurs when in subsequent observation moments of a defined attribute illustrating the phenomenon undergoing convergence evaluation (eg. economic growth, regional growth), natural logarithms standard deviation of GDP *per capita* in the studied objects presents a decreasing tendency. In our study the formula for GDP *per capita* natural logarithm standard deviation will be as follows:

$$\sigma_t = \sqrt{\sum_{i=1}^k (\ln y_{it} - \ln \bar{y}_t)^2}, \quad (1)$$

where: i – region’s index (for $i = 1 \dots, k$),

y_{it} - GDP *per capita* level in PPS in i region, in t year,

$\bar{y}_t$ - average GDP *per capita* level in the discussed group of regions in t year.

$$\forall t_1, t_2 \in T: t_2 > t_1, \quad \sigma_{t1} < \sigma_{t2} \quad (2)$$

Sigma type convergence in the European Union NUTS 2 level regions

The conducted research refers to the EU regions of NUTS 2 level. Time range covered the period of 1995 – 2005 and was selected owing to a complete data series availability. Calculations did not include two regions of Great Britain (Eastern Scotland and Highlands and Islands) because of no required information available. Also the lack of statistical data conversion into the new system (from 1st January 2008 new NUTS division assumes 5 regions for Denmark) imposed referring to Denmark as one NUTS 2 region. Therefore, the overall evaluation covered data referring to 265 out of 271

² Such characteristics as technological level, the degree of economy openness, the diffusion of technical advancement, labour force structure, work supply increase rate or non-transferable local outlays.

regions (which makes up 97,8% of all European NUTS 2 level regions) in the following groups (see table 1). It seems that such division will facilitate the identification of similarity in the form of convergence processes referring to Czech, Polish and Slovak regions, resulting from integration processes implementation and subsequent stages of the European space extension. The results of standard deviation calculations for GDP *per capita* natural logarithms in the distinguished groups are presented in table 2 and in graphical form on picture 1.

TAB. 1. The distinguished groups of regions

Group	Group's content (marking)	Number of regions
I	NUTS 2 level regions of all EU 27 countries (UE 27)	$i = 1, \dots, 256$
II	regions of 25 UE countries, area of the European regional space after 2004 accession, (UE 25)	$i = 1, \dots, 251$
III	regions from "old EU 15" countries (UE 15)	$i = 1, \dots, 209$
IV	regions from 12 countries, accession countries from 2004 and 2007 (UE 12)	$i = 1, \dots, 56$
V	regions from 10 countries, accession countries from 2004 (UE 10)	$i = 1, \dots, 42$
VI	Polish regions (PL)	$i = 1, \dots, 16$
VII	Czech regions (CZ)	$i = 1, \dots, 8$
VIII	Slovak regions (SK)	$i = 1, \dots, 4$

Source: authors' compilation

Generally, in most distinguished groups there may be observed a decrease in the value of natural logarithm standard deviation for GDP *per capita*. Such regularity, however, is not observed in the jointly studied regions of 10 EU countries from group V (countries of 2004 accession) and in analyzed countries, i.e. Poland, the Czech Republic and Slovakia. A significant slump, i.e. the most explicit convergence processes, are noticed in the European space covering the regions of 27 and 25 countries, while at the level of NUTS 2 regions, in the "old EU 15" the convergence processes occur in a significantly moderate way. At the regional NUTS 2 level in 10 EU countries, i.e. in the countries included in group V, representing a much less advanced economic level, the convergence processes were noticed in the period of 1995 – 2000, in 2003, while in the following years (2004 and 2005) one may notice a visible tendency towards slowing down the process of convergence.

In the regions of analyzed countries representing 2004 accession (The Czech Republic, Poland and Slovakia) the definitely lowest values of GDP *per capita* natural logarithm standard deviation were registered in Polish regions and the highest in Slovak ones. Additionally, it is also characteristic that such, already major diversification, keeps growing (in The Czech Republic the increase of GDP *per capita* natural logarithm in 2005, as compared to 1995, amounted to over 40%, in Poland 35,6% and in Slovakia 18,8%). Therefore, one may assume that in the European regional space, representing a significantly diversified economic development regarding particular NUTS 2 level regions and illustrated by GDP *per capita*, the convergence processes occur in a dynamic way, while in the space characterized by a less diversified level of development such processes are moderate or even divergence is observed.

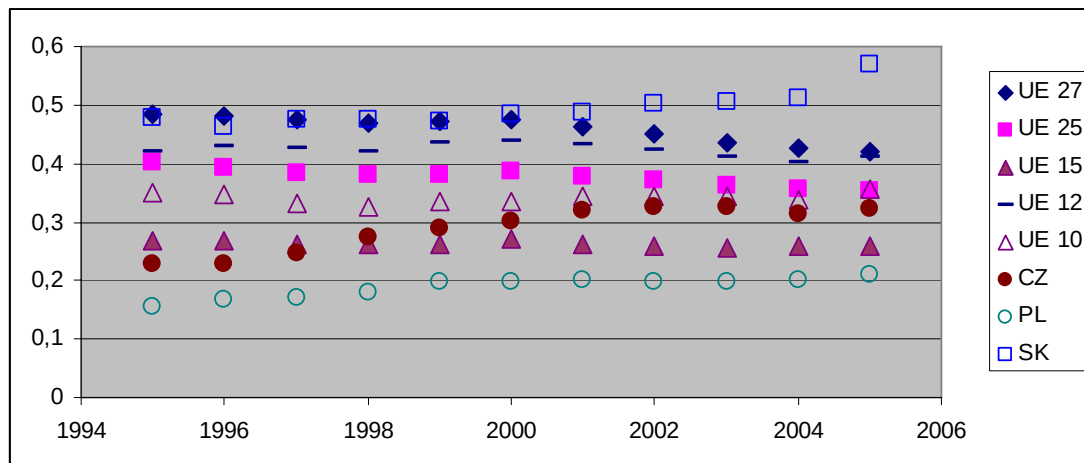
TAB. 2. Standard deviations values and the dynamics of *nl* for GDP per capita in the specified groups of regions in the period of 1995-2005

Time (t)	Standard deviations <i>nl</i> of GDP per capita								Standard deviations dynamics <i>nl</i> GDP per capita							
	UE 27	UE 25	UE 15	UE 12	UE 10	CZ	PL	SK	UE 27	UE 25	UE 15	UE 12	UE 10	CZ	PL	SK
									previous year = 100							
1995	0,483	0,401	0,268	0,421	0,351	0,227	0,156	0,478	99,42	98,33	100,00	102,14	99,23	100,00	107,57	96,98
1996	0,480	0,394	0,268	0,43	0,348	0,227	0,168	0,464	98,63	97,32	97,46	99,58	95,5	108,17	101,75	102,71
1997	0,474	0,384	0,261	0,428	0,333	0,246	0,171	0,476	98,74	99,04	100,00	97,92	98,19	111,34	105,02	100,00
1998	0,468	0,380	0,261	0,419	0,327	0,274	0,179	0,476	101,21	100,36	99,85	103,91	101,97	106,07	110,22	99,44
1999	0,473	0,381	0,26	0,435	0,333	0,290	0,197	0,474	100,49	101,18	104,17	100,75	100,92	104,05	99,56	102,43
2000	0,476	0,386	0,271	0,438	0,336	0,302	0,196	0,485	97,61	98,27	96,95	98,53	101,93	105,58	102,29	100,63
2001	0,464	0,379	0,263	0,432	0,343	0,319	0,201	0,488	97,19	97,78	98,01	98,11	100,00	102,02	99,20	103,15
2002	0,451	0,371	0,258	0,424	0,343	0,325	0,199	0,504	96,85	97,91	99,48	97,23	100,27	100,00	99,37	100,35
2003	0,437	0,363	0,256	0,412	0,344	0,325	0,198	0,505	97,40	98,45	101,31	97,4	98,53	96,89	100,93	101,24
2004	0,426	0,357	0,260	0,401	0,339	0,315	0,200	0,512	98,75	99,26	99,55	102,59	104,76	102,26	105,38	111,15
2005	0,420	0,355	0,259	0,412	0,355	0,322	0,211	0,569	87,00	88,50	96,40	97,90	101,10	141,42	135,26	118,88
1995 = 100																

Source: authors' calculations

This, in particular, refers to the capital nature of Praha NUTS 2 level region (and cash inflow associated with it), but also with a significantly more dynamic development of the regions including capital cities like Mazowieckie or the Slovak region of Bratislavský kraj.

FIG 1. Standard deviations of *nl* for GDP per capita in specified groups of regions in the period of 1995-2005



Source: authors' calculations

The convergence processes occurring in the groups of regions representing boundary GDP *per capita* rates, in the initial moment of the study, and the “running up” effect measured by GDP *per capita* dynamics in 2005 as compared to 1995 are quite interesting. Relations between the level of GDP *per capita* in the first moment of analysis and the dynamics of this characteristics specified for 2005 (1995=100) for ten regions presenting the highest and the lowest GDP *per capita* values are presented in table 3 and 4.

It is worth noticing the positions of regions (ordered with regard to GDP *per capita* value in 1995) referring to the GDP *per capita* dynamics in 2005 as compared to 1995 (see table 3). Among the first ten regions as many as 8 occupy very far positions regarding dynamics: from place 149 (149,6%) to 261 (122,6%). Only Inner London and Luxemburg, due to the scale of changes, take 30th (181,9%) and 32nd (181,4%) positions. However, among these regions which in 1995 presented the lowest GDP *per capita* values there was registered a definitely higher dynamics of this characteristics - from 164,7% up to 241,1%. Among the regions of three analyzed countries the highest GDP *per capita* value in 1995 was registered in the region of Praha (52nd place among all 265 analyzed EU NUTS 2 level regions – 18,300 PPS), and next at the 127th position Bratislavský kraj (14,900 PPS) was ranked.

TAB. 3. Regions representing the highest and the lowest GDP per capita values in 1995

GDP per capita in 1995			Dynamics 2005, 1995 = 100	
position	region (country)	value	position	level
1.	Région de Bruxelles (BE)	38389	203	140,3
2.	Inner London (UK)	37277	30	181,9
3.	Luxembourg (LU)	32640	32	181,4
4.	Hamburg (DE)	31724	188	142,7
5.	Wien (AT)	28566	207	139,2
6.	Île de France (FR)	25848	149	149,6
7.	Darmstadt (DE)	25815	218	136,8
8.	Oberbayern (DE)	25310	167	146,5
9.	Provincia Autonoma Bolzano-Bozen (IT)	24965	261	122,6
10.	Bremen (DE)	24892	199	141,4
...	...	...	...	...
256.	Centru (RO)	3790	12	212,9
257.	Vest (RO)	3699	4	241,1
258.	Sud-Vest Oltenia (RO)	3699	62	170,2
259.	Yuzhen tsentralen (BG)	3660	80	164,7
260.	Nord-Vest (RO)	3659	14	206,1
261.	Sud-Est (RO)	3597	20	192,4
262.	Severen tsentralen (BG)	3582	50	173,2
263.	Severozapaden (BG)	3440	44	175,1
264.	Sud – Muntenia (RO)	2987	9	218,5
265.	Nord-Est (RO)	2968	26	182,9

Source: authors' calculations

The other Czech regions occupy the following positions: 204 (Jihozápad), 206 (Severozápad), 209 (Jihovýchod), 210 (Severovýchod), 213 (Střední Morava), 214 (Moravskoslezsko) and 215 (Střední Čechy). Out of Polish regions, in 1995, Mazowieckie occupied 224th place. The rest of Polish and Slovak regions were ordered, with regard to GDP *per capita* value, at the positions from 226 (Śląskie) up to 253 (Podkarpackie).

In 2005 the region of Praha, regarding GDP *per capita* value, occupied the high 11th position (35,900 PPS), Bratislavský kraj 17th (33,100 PPS), while Mazowieckie was placed as 182nd (17,100 PPS). The rest of Czech, Polish and Slovak regions are still found among the “third hundred” of EU regions.

The situation is different if we analyze the positions of regions ordered according to GDP *per capita* dynamics in 2005 (1995=100) comparing this place to the initial value of GDP *per capita* (see table 4).

TAB. 4. Regions representing the highest and the lowest GDP *per capita* dynamics in 2005 as compared to 1995.

Dynamics in 2005 r., 1995 = 100			GDP <i>per capita</i> in 1995	
position	region (country)	level	position	value
1.	Estonia (EE)	268,4	246	5250
2.	Bucuresti – Ilfov (RO)	254,0	230	6598
3.	Latvia (LV)	243,0	254	4600
4.	Vest (RO)	241,1	257	3699
5.	Lithuania (LT)	236,6	248	5035
6.	Mazowieckie (PL)	226,2	224	8041
7.	Bratislavský kraj (SK)	221,7	127	14942
8.	Attiki (GR)	220,6	154	13308
9.	Sud – Muntenia (RO)	218,5	264	2988
10.	Southern and Eastern (IE)	216,5	87	16358
...	...	...	...	...
256.	Abruzzo (IT)	125,1	114	15247
257.	Stereia Ellada (GR)	124,4	49	18434
258.	Köln (DE)	123,6	24	21222
259.	Piemonte (IT)	123,3	27	20839
260.	Provincia Autonoma Trento (IT)	123,3	17	22295
261.	Provincia Autonoma Bolzano-Bozen (IT)	122,6	9	24965
262.	Lüneburg (DE)	120,9	115	15193
263.	Guyane (FR)	115,8	212	9760
264.	Berlin (DE)	114,8	39	19226
265.	Valle d'Aosta (IT)	112,9	11	24428

Source: authors' calculations

Among the first ten regions ordered according to GDP *per capita* dynamics, as many as 9, regarding the initial GDP *per capita* value, occupy very far positions: from 127th (Bratislavský kraj), through 154th (Attiki) up to places above 224 (six regions, including Mazowieckie). It was only the Irish Southern and Eastern region which was ranked, with regard to GDP *per capita* as 87 and with reference to dynamics as 10th (216,5%). At the same time among the final ten regions (according to GDP *per capita* dynamics) there are as many as 7 regions from the first 50 ranked with regard to GDP *per capita* in 1995. The remaining Polish, Czech and Slovak regions occupy, as far as GDP dynamics *per capita* is concerned, the following positions (brackets include information regarding the region's position and changes' dynamics as compared to 1995): Wielkopolskie (17 – 198%), Praha (19 – 198%), Západné Slovensko (21 – 192%), Łódzkie (24 – 184%), Východné Slovensko (25 – 183,2%), Stredné Slovensko (28 – 182,8%), Dolnośląskie (36 – 179,6%), Małopolskie (39 – 177,7%), Pomorskie (42 – 176,4%), Podlaskie (45 – 175,1%), Warmińsko-Mazurskie (46 – 174,2%), Świętokrzyskie (48 – 173,7%), Střední Čechy (63 – 169,9%), Lubuskie (69 – 167,9%), Śląskie (77 – 165,9%), Podkarpackie (78 – 165,2%), Zachodniopomorskie (82 – 164,5%), Kujawsko-Pomorskie (106 –

159,5%), Lubelskie (107 – 159,3%), Moravskoslezsko (119 – 156,3%), Opolskie (130 – 154,7%), Jihozápad (135 – 153,1%), Jihovýchod (137 – 153%), Severovýchod (157 – 147,9%), Střední Morava (187 – 143%), Severozápad (230 – 134,3%).

The analyzed regions of the European Union NUTS 2 level were, both in 1995 and in 2005, highly diversified with regard to GDP *per capita*. It seems enough to point out that the region representing the lowest level of development in 1995 (Rumanian Nord-Est – 2968) had this indicator almost 13 times smaller than Région de Bruxelles-Capitale (38291,2), also in 2005 the relation was very similar and amounted to 12,5 (the highest GDP *per capita* for Inner London and the lowest again in Nord-Est). In the group of Czech regions in 1995 the due relation equaled 1,98 and in 2005 - 2,7, while in Polish regions respectively 1,7 and 2,3 and finally in Slovakia 2,8 and 3,4.

Conclusions

The conducted research facilitates the conclusion that in the period of 1995 – 2005 in the European regional space there occurred sigma type convergence processes in regional development measured by GDP *per capita*, with simultaneous occurrence of an increase in regional development level. The convergence intensity is better noticeable within the whole European space of NUTS 2 level, so the picture is clearer in the group of all 27 regions (group I), or 25 (group II) of EU countries rather than in just the studied ones, i.e. in Czech, Polish and Slovak regions. In the light of the conducted research it should be assumed that the developmental disproportions between regions of EU countries will become slightly smaller, while the Central European regional space covering The Czech Republic, Poland and Slovakia is becoming more and more polarized. This may mean that the regions of EU 2004 accession countries still present a diversified level of readiness for the absorption of aid funds, as well as opportunities for making the developmental processes more dynamic. However, it has to be noticed that the significant dynamics of capital regions in The Czech Republic, Slovakia and also Poland results in developmental impulses for the whole country, which establishes better relations among NUTS 2 level regions in the overall European space.

References:

- [1] BARRO, R. J., SALA-I-MARTIN, X. *Convergence Across States and Regions*, Brooking Papers on Economic Activity, 1, 1991
- [2] BARRO, R. J., SALA-I-MARTIN, X. *Economic Growth*, MIT Press, wyd. 2, 2003,
- [3] BAUMOL, W. J. *Productivity Growth, Convergence and Welfare: What the Long-Run Data Show*, American Economic Review 76, 1986
- [4] GAJEWSKI, P., TOKARSKI, T. *Czy w Polsce występuje efekt konwergencji regionalnej?*, „Studia Ekonomiczne INE PAN”, nr 1-2, 2004
- [5] GAJEWSKI, P., TOKARSKI, T. *Real Convergence in Poland. A Regional Approach*, referat przedstawiony na międzynarodowej konferencji NBP nt. *Potential Output and Barriers to Growth*, Zalesie Górne, 2003
- [6] GALOR, O. *Convergence inferences from theoretical models*, „Economic Journal”, nr 106, 1996

- [7] GAWLIKOWSKA-HUECKEL, K. *Procesy rozwoju regionalnego w Unii Europejskiej. Konwergencja czy polaryzacja?* Wydawnictwo UG, Gdańsk, 2002
- [8] GIANETTI, M. *The effects of integration on regional disparities: convergence, divergence of both?*, European Economic Review, 46, 2002
- [9] KLIBER, P. *Ekonometryczna analiza konwergencji regionów Polski metodami panelowymi*, „Studia Regionalne i Lokalne”, nr 1(27), 2007
- [10] PIECH, K. *Konwergencja regionów w Polsce – wpływ funduszy unijnych*, referat wygłoszony na konferencji nt.: Fundusze unijne i przedsiębiorstwa w rozwoju nauki i gospodarki, Kraków 2008, <http://www.instytut.info/IVkonf/site>
- [11] QUAH, D. T. *Regional convergence clusters across Europe*, European Economic Review, vol. 40(3-5), 1996
- [12] SALA-I-MARTIN, X. *Regional cohesion: evidence and theories of regional growth and convergence*, European Economic Review, vol. 40, 1996

INPUT AND OUTPUT INNOVATION TYPE IN CZECH, POLISH AND SLOVAK REGIONS AT THE BACKGROUND OF THE EUROPEAN SPACE¹

Małgorzata Markowska

Wrocław University of Economics

malgorzata.markowska@ue.wroc.pl

Key words:

Innovation – positional classification – NUTS 2 level regions

Abstract:

The article presents classification results obtained using positional statistics of the EU NUTS 2 level regions with regard to innovation level of INPUT and OUTPUT type. Eurostat database was used with reference to characteristics indicated, within the framework of the *European Innovation Scoreboard*, for the description of innovation. Special attention was devoted to the evaluation of Czech, Polish and Slovak regions' position in the obtained classification.

Introduction

Notions referring to innovation are usually confined to the description of the due economic category depending on its scale eg. macro-economy, mezzo-region, or an enterprise. An internal division of innovation within their scope is emphasised less frequently, which was very well presented in Eurostat statistics. Methodology of innovation measurement in the EU statistics distinguishes five groups of indicators covered by two types of categories: INPUT and OUTPUT. Innovation diversification at the level of NUTS 2 regions is significant also in the countries of 2004 EU accession.

The study of innovation in regional dimension

European Innovation Scoreboard (EIS) in the domain of innovation collects information in five groups of topics divided into two areas: INPUT and OUTPUT. Innovation measure of INPUT type is facilitated by 15 indicators divided into the following thematic groups [1]:

factors stimulating innovation: tertiary education graduates per 1000 population aged 20-29 – % share of tertiary education graduates (in overall population number aged 25-64), broadband penetration indicators (number of broadband lines per 100 inhabitants), share of population aged 25-64 participating in continuing education, level of education obtained by young people (% of population aged 20-24 who at least graduated from post-secondary schools);

knowledge creation: % share of public expenditure spent on R&D in the total value of GDP, % share of expenditure on R&D in business, in the total GDP value, share of moderately advanced and highly advanced research and scientific projects (measured

¹ The paper was prepared within the framework of N 111011433 grant “Knowledge Based Economy (KBE) vs. regional development in the European space of NUTS-2 level. Econometric measurement methods”

in % of expenditure on R&D) in manufacturing industry, share of enterprises receiving public funds for innovation in the overall number of enterprises, expenditure on academic research and scientific centers financed by the business sector;

innovation and entrepreneurship: % share of SME innovation in the overall number of SME enterprises, % share of SME enterprises cooperating with other SME, expenditure on innovation made by enterprises (in % of turnover), venture capital at an early stage (measured by the share with reference to GDP), expenditure on computer technologies (measured by % share in GDP), SME introducing changes other than technological ones (% share in the total SME number);

In the OUTPUT dimension 10 indicators were collected in two groups, i.e.: applications of innovations and intellectual property.

applications of innovations: employment in high-tech services (% of total workforce), high-tech export –export of technically advanced products as the share in overall export, sales of new products at the market (% of turnover), sales of products new for the company, but not new at the market (% of turnover), employment in mid- and high-tech manufacturing industry (% of total workforce);

intellectual property: EPO patents per 1 million of population, USPTO patents per 1 million of population, triad-patent families per 1 million of population, number of new, common trade marks per 1 million of population, number of new common industrial patents per 1 million of population.

At national level innovation measure is therefore based on 25 indicators. In *Trend Chart Innovation* studies prepared for the European Union Commission on regional innovation, in previous years (2002), 148 EU 15 regions were studied with reference to 7 variables, in the next year (2003) the analysis was extended to 173 EU 15 regions with reference to 13 variables, while in the most recent report covering 2006 [1] there was a come back to 7 variables due to the need for including new regions to performed analyses – EU 25 (2008). The decrease in variables number resulted from the consensus between the willingness to conduct comparative studies for as many regions as possible and options offered by EU statistics. In order to evaluate regions' innovation (NUTS 2 level) the following characteristics were indicated [1]: tertiary education graduates per 1000 population aged 20-29, share of population aged 25-64 participating in continuing education, employment in high-tech services (% of total workforce), employment in mid- and high-tech manufacturing industry (% of total workforce), share of public expenditure on R&D in %, in total GDP value, share of expenditure on R&D in % in business, in total GDP value, EPO patents per 1 million of population.

The procedure of innovation studies in regional dimension

Statistical data referring to the values of defined variables in both INPUT and OUTPUT groups may be presented in the form of data matrixes referring to the below descriptions:

- countries' set $P = P_1 \cup \dots P_n \cup \dots P_N$, where $n = 1, \dots, N$,
- regions' set in n -th country $p_1^n, p_2^n, \dots, p_k^n, \dots, p_K^n$, where $k = 1, \dots, K$,
- variables' set describing INPUT type innovation $x_1^1, x_2^1, \dots, x_j^1, \dots, x_m^1$,
- variables' set of OUTPUT type innovation $x_1^2, x_2^2, \dots, x_j^2, \dots, x_m^2$,

Data matrixes may take the form of:

$$\text{- INPUT matrix: } \mathbf{x}^1 : \begin{bmatrix} x_{11}^{1n} & \dots & x_{1m}^{1n} \\ \dots & x_{kj}^{1n} & \dots \\ x_{K1}^{1n} & \dots & x_{Km}^{1n} \end{bmatrix}_{K \times m}, \quad (1)$$

where: x_{kj}^{1n} – j -th INPUT variable value ($j = 1, \dots, m$), in k -th region ($k = 1, \dots, K$), in n -th country ($n = 1, \dots, N$),

$$\text{- OUTPUT matrix: } \mathbf{x}^2 : \begin{bmatrix} x_{11}^{2n} & \dots & x_{1m}^{2n} \\ \dots & x_{kj}^{2n} & \dots \\ x_{K1}^{2n} & \dots & x_{Km}^{2n} \end{bmatrix}_{K \times m}, \quad (2)$$

where: x_{kj}^{2n} – j -th OUTPUT variable value ($j = 1, \dots, m$), in k -th region ($k = 1, \dots, K$), in n -th country ($n = 1, \dots, N$).

The index of regional innovation INPUT type was based on a synthetic measure [4, 5, 6] by applying data for all regions in all countries:

$$IRI_k^{INPUTn} = \frac{1}{m} \sum_{j=1}^m y_{kj}^{1n}, \quad (3)$$

$$\text{where: } y_{kj}^{1n} = \frac{x_{kj}^{1n} - \min_{k \in P} x_{kj}^{1n}}{\max_{k \in P} x_{kj}^{1n} - \min_{k \in P} x_{kj}^{1n}} \quad \begin{matrix} k \in P ; k = 1, \dots, K \\ j = 1, \dots, m \\ n = 1, \dots, N \end{matrix}, \quad (4)$$

where: x_{kj}^{1n} – j -th INPUT variable value for k -th region, in n -th country.

Similarly, in order to present the OUTPUT type regional innovation index a synthetic measure, established on the basis of data for all regions in all countries, was used:

$$IRI_k^{OUTPUTn} = \frac{1}{m} \sum_{j=1}^m y_{kj}^{2n}, \quad (5)$$

$$\text{where: } y_{kj}^{2n} = \frac{x_{kj}^{2n} - \min_{k \in P} x_{kj}^{2n}}{\max_{k \in P} x_{kj}^{2n} - \min_{k \in P} x_{kj}^{2n}} \quad \begin{matrix} k \in P ; k = 1, \dots, K \\ j = 1, \dots, m \\ n = 1, \dots, N \end{matrix}, \quad (6)$$

where: x_{kj}^{2n} – j -th OUTPUT variable value for k -th region, in n -th country.

Both indexes take values in the range of [0,1] and due to the fact that all variables applied in innovation assessment and included in the *European Innovation Scoreboard* take the form of stimulants, their interpretation is as follows. The index value closer to a unit indicates higher innovation of INPUT or OUTPUT type, which allows for ordering regions according to the level of regional innovation, in the European scale, with regard to outlays on innovation and innovation effects, and facilitates classification by means of applying positional statistics [2, 3]. Following the principles of classification according to positional statistics based on the values of two attributes (innovation indexes INPUT (3) and OUTPUT (5) type) four classes may be distinguished in which: the first one covers regions representing both index values higher than the set positional statistics, the second, for which the value of INPUT index is higher and the OUTPUT index value is lower than the set statistics, the third covers these regions for which OUTPUT index value is higher and the INPUT index value is lower than the set statistics, and finally the fourth class includes these regions for which the set values of both innovation indexes is lower from the set statistics.

Classification of the European regional space with regard to innovation aggregate measure values of INPUT and OUTPUT type

The set of variables for the assessment of INPUT and OUTPUT innovation type was influenced by statistical data availability for the European Union regions. These of the substantiated variables were selected which were similar to the list of variables suggested in *ESI* and included the description of innovation in INPUT and OUTPUT presentation (reference year is quoted in brackets):

INPUT:

X_1 – share of employed tertiary education graduates in the total workforce number in the region (2006),

X_2 – human resources in science and technology (*HRST*) as the percentage of professionally active (2006),

X_3 – share of population aged 25-64 participating in continuing education in the region (2006),

OUTPUT:

X_4 – share of high and mid-tech employees in the total workforce number in the region (2006),

X_5 – share of knowledge intensive services employees in the total workforce number in the region (2006),

X_6 – patents registered in a given year in the European Patent Office (EPO) per 1 million of workforce in the region (2003).

The studied set of regions represented these of NUTS 2 level and their overall number was 271, however, there is no data available referring to selected characteristics of all Bulgarian regions (6) and Rumanian ones (8), as well as in overseas French regions (Guadeloupe, Martinique, Guyane, Reunion) and Portuguese ones (Região Autónoma dos Açores, Região Autónoma da Madeira) and also two Spanish regions (Ciudad Autónoma de Ceuta, Ciudad Autónoma de Melilla). Denmark and Slovenia were presented in the old NUTS system, due to no data converted into the new one. Therefore, the analysis refers to 246 out of 271 European Union regions.

Having assumed that the median (*ME*) represents positional statistics, the following has been obtained:

- class I covers the regions for which both the value of innovation aggregate measure INPUT and OUTPUT type is higher than the median; in this class of regions, in the year under analysis, there was registered higher than median criterion level of innovation in both perspectives,
- class II groups the regions for which the value of aggregate innovation measure INPUT type is higher than the median, while in case of OUTPUT type innovation the respective value is lower than the median set for all regions undergoing analysis; these are the regions in which the “input” part of innovation indicators presents a relatively high measure value, while innovation “effects” are at a relatively low level,
- class III includes these regions for which innovation aggregate measure OUTPUT type is higher, while the value of aggregate measure INPUT type is lower than the median; these are the regions in which a relatively high level of innovation “effects” was registered, but the INPUT innovation level persisted relatively low,
- class IV covers these regions for which the values of both innovation aggregate measure of INPUT and OUTPUT type are lower than the median; these are the regions which experience relatively low innovation “outlays” and “effects”.

Table 1 presents specifications of NUTS 2 level regions assigned to initially declared classes. The first class includes regions of 14 countries, among which there are only two countries from the group of 2004 accession – covering capital regions of Hungary and Slovakia. Generally, the first group lists almost all capital regions of countries included in it. Higher than the median innovation aggregate measures’ values of INPUT and OUTPUT type are characteristic for as many as eight out of 11 Belgium regions, all Swedish, Finnish and Dutch regions and also 29 out of 37 British regions. These are the regions which create innovations and use their result in a real, practical sphere.

TAB. 1: NUTS 2 level regions from EU countries covered by particular classes

Class	Number of regions in a class	Country (number of regions), regions ^a in the class
1	90	<u>BE (8), DK (1), DE (21), IE (1), FR (5), LU (1), HU (1),</u> <u>NL (8), FI (5), AT (1), SK (1), SE (8), UK (29)</u> (BE) Région de Bruxelles-Capitale, (BE) Prov. Antwerpen, (BE) Prov. Limburg, (BE) Prov. Oost-Vlaanderen, (BE) Prov. Vlaams Brabant, (BE) Prov. Brabant Wallon, (BE) Prov. Liège, (BE) Prov. Luxembourg, (DK) Denmark, (DE) Stuttgart, (DE) Karlsruhe, (DE) Freiburg, (DE) Tübingen, (DE) Oberbayern, (DE) Mittelfranken, (DE) Unterfranken, (DE) Berlin, (DE) Bremen, (DE) Hamburg, (DE) Darmstadt, (DE) Gießen, (DE) Braunschweig, (DE) Hannover, (DE) Köln, (DE) Rheinhessen-Pfalz, (DE) Chemnitz, (DE) Dresden, (DE) Leipzig, (DE) Halle, (DE) Thüringen, (IE) Southern and Eastern, (FR) Île de France, (FR) Alsace, (FR) Bretagne, (FR) Midi-Pyrénées, (FR) Rhône-Alpes, (LU) Luxembourg, (HU) Közép-Magyarország, (NL) Groningen, (NL) Drenthe, (NL) Gelderland, (NL) Utrecht, (NL) Noord-Holland, (NL) Zuid-

Class	Number of regions in a class	Country (number of regions), regions ^a in the class
1	90	Holland, (NL) Noord-Brabant, (NL) Limburg, (AT) Wien, (SK) Bratislavský kraj , (FI) Itä-Suomi, (FI) Etelä-Suomi, (FI) Länsi-Suomi, (FI) Pohjois-Suomi, (FI) Åland, (SE) Stockholm, (SE) Östra Mellansverige, (SE) Sydsverige, (SE) Norra Mellansverige, (SE) Mellersta Norrland, (SE) Övre Norrland, (SE) Småland med öarna, (SE) Västsverige, (UK) Tees Valley and Durham, (UK) Northumberland, Tyne and Wear, (UK) Cheshire, (UK) Greater Manchester, (UK) Lancashire, (UK) Merseyside, (UK) North Yorkshire, (UK) South Yorkshire, (UK) West Yorkshire, (UK) Derbyshire and Nottinghamshire, (UK) Leicestershire, Rutland and Northants, (UK) Herefordshire, Worcestershire and Warks, (UK) Shropshire and Staffordshire, (UK) West Midlands, (UK) East Anglia, (UK) Bedfordshire, Hertfordshire, (UK) Essex, (UK) Inner London, (UK) Outer London, (UK) Berkshire, Bucks and Oxfordshire (UK) Surrey, East and West Sussex, (UK) Hampshire and Isle of Wight, (UK) Kent, (UK) Gloucestershire, Wiltshire and North Somerset, (UK) Dorset and Somerset, (UK) West Wales and The Valleys, (UK) East Wales, (UK) Eastern Scotland, (UK) South Western Scotland
2	33	<u>BE (2), CZ (1), DE (2), EE (1), ES (11), CY (1), LT (1), NL (4), AT (1), SI (1), UK (8)</u> (BE) Prov. West-Vlaanderen, (BE) Prov. Namur, (CZ) Praha , (DE) Brandenburg – Nordost, (DE) Brandenburg – Südwest, (EE) Estonia, (ES) Galicia, (ES) Principado de Asturias, (ES) Cantabria, (ES) Pais Vasco, (ES) Comunidad Foral de Navarra, (ES) La Rioja, (ES) Aragón, (ES) Comunidad de Madrid, (ES) Castilla y León, (ES) Cataluña, (ES) Comunidad Valenciana, (CY) Cyprus, (LT) Lithuania, (NL) Friesland, (NL) Overijssel, (NL) Flevoland, (NL) Zeeland, (AT) Salzburg, (SI) Slovenia, (UK) Cumbria, (UK) East Riding and North Lincolnshire, (UK) Lincolnshire, (UK) Cornwall and Isles of Scilly, (UK) Devon, (UK) North Eastern Scotland, (UK) Highlands and Islands, (UK) Northern Ireland
3	33	<u>BE (1), DE (14), FR (7), IT (7), HU (1), AT (3)</u> (BE) Prov. Hainaut, (DE) Niederbayern, (DE) Oberpfalz, (DE) Oberfranken, (DE) Schwaben, (DE) Kassel, (DE) Lüneburg, (DE) Weser-Ems, (DE) Düsseldorf, (DE) Münster, (DE) Detmold, (DE) Arnsberg, (DE) Koblenz, (DE) Saarland, (DE) Schleswig-Holstein, (FR) Picardie, (FR) Haute-Normandie, (FR) Centre, (FR) Basse-Normandie, (FR) Lorraine, (FR) Franche-Comté, (FR) Provence-Alpes-Côte d'Azur, (IT) Piemonte, (IT) Valle d'Aosta, (IT) Liguria, (IT) Lombardia, (IT) Friuli-Venezia Giulia, (IT) Emilia-Romagna, (IT) Veneto, (HU) Nyugat-Dunántúl, (AT) Oberösterreich, (AT) Steiermark, (AT) Vorarlberg
4	90	<u>CZ (7), DE (4), IE (1), GR (13), ES (6), FR (10), IT (14), LV (1), HU (5), MT (1), AT (4), PL (16), PT (5), SK (3)</u> (CZ) Střední Čechy , (CZ) Severozápad , (CZ) Severovýchod , (CZ) Jihovýchod , (CZ) Střední Morava , (CZ) Moravskoslezsko , (CZ) Jihozápad , (DE) Trier, (DE) Mecklenburg-Vorpommern, (DE) Dessau, (DE) Magdeburg, (IE) Border, Midlands and Western,

Class	Number of regions in a class	Country (number of regions), regions ^a in the class
4	90	(GR) Anatoliki Makedonia, Thraki, (GR) Kentriki Makedonia, (GR) Dytiki Makedonia, (GR) Thessalia, (GR) Ipeiros, (GR) Ionia Nisia, (GR) Dytiki Ellada, (GR) Sterea Ellada, (GR) Peloponnisos, (GR) Attiki, (GR) Voreio Aigaio, (GR) Notio Aigaio, (GR) Kriti, (ES) Castilla-la Mancha, (ES) Extremadura, (ES) Illes Balears, (ES) Andalucia, (ES) Región de Murcia, (ES) Canarias, (FR) Champagne-Ardenne, (FR) Bourgogne, (FR) Nord - Pas-de-Calais, (FR) Pays de la Loire, (FR) Poitou-Charentes, (FR) Aquitaine, (FR) Limousin, (FR) Auvergne, (FR) Languedoc-Roussillon, (FR) Corse, (IT) Provincia Autonoma Bolzano-Bozen, (IT) Provincia Autonoma Trento, (IT) Toscana, (IT) Umbria, (IT) Marche, (IT) Lazio, (IT) Abruzzo, (IT) Molise, (IT) Campania, (IT) Puglia, (IT) Basilicata, (IT) Calabria, (IT) Sicilia, (IT) Sardegna, (LV) Latvia, (HU) Közép-Dunántúl, (HU) Dél-Dunántúl, (HU) Észak-Magyarország, (HU) Észak-Alföld, (HU) Dél-Alföld, (MT) Malta, (AT) Burgenland, (AT) Niederösterreich, (AT) Kärnten, (AT) Tirol, (PL) Łódzkie, (PL) Mazowieckie, (PL) Małopolskie, (PL) Śląskie, (PL) Lubelskie, (PL) Podkarpackie, (PL) Świętokrzyskie, (PL) Podlaskie, (PL) Wielkopolskie, (PL) Opolskie, (PL) Zachodniopomorskie, (PL) Lubuskie, (PL) Dolnośląskie, (PL) Kujawsko-pomorskie, (PL) Warmińsko-mazurskie, (PL) Pomorskie, (PT) Algarve, (PT) Centro, (PT) Lisboa, (PT) Alentejo, (PT) Norte, (SK) Západné Slovensko, (SK) Stredné Slovensko, (SK) Východné Slovensko,

a/ excluding regions listed above

Source: Author's compilation

The second class represents regions of “old EU 15” and the regions of 2004 accession countries like The Czech Republic, Cyprus, Lithuania. The dominating regions here originate from Spain, since there are as many as 11 out of 17 analyzed Spanish NUTS 2 level regions. These regions represent mainly innovation INPUT type, i.e. creating innovation.

The regions covered by class III, on the other hand, show better innovation aggregate measure values OUTPUT type, therefore the effects obtained as the result of innovation processes are more advanced than the actual outlays on innovation. Regions included in this class originate from just six countries: Belgium, Germany – as many as 14 regions, out of 22 French and 21 Italian – seven each, three Austrian regions and the capital region from Hungary.

The final class lists regions characterized by the lowest values of both studied innovation categories. It covers regions originating from 14 countries. There are relatively many Italian regions (14 out of 20 total), French (10 out of 22). This group is characterized by the fact that it includes all Polish, Portuguese and Greek regions.

Having assigned the regions coming from The Czech Republic, Poland and Slovakia to the distinguished groups a significantly asymmetric picture is obtained, since in class I which groups the regions for which both the value of innovation aggregate measure INPUT and OUTPUT type was, in the analyzed year, higher than the median, there was registered only one Slovak region of Bratislavský kraj. In the second group, to which there were included

regions for which innovation aggregate measure value INPUT type was better than the median, while for OUTPUT type innovation the measure value was lower than the median set for analyzed regions, there is listed just one Czech region of Praha. The other Czech regions (7 regions), Slovak ones (3 regions) and all Polish ones (with the capital region of Mazowieckie) were included to the fourth class, due to the values of innovation aggregate measure INPUT and OUTPUT type lower than the median.

The results of the European regional space classification at NUTS 2 level show that the degree of advancement regarding innovation processes in Polish, Slovak and Czech regions is very low. The capital regions of Bratislavský kraj and Praha occupy an honorable place among European regions with regard to INPUT and OUTPUT innovation type illustrated by only 6 attributes, which open the opportunity for them to exert an effective influence on other regions. The presence, in the fourth classification group, the regions representing EU countries of the, so called, old EU 15 proves that the task of creating innovation is not an easy one and requires not just financial resources, but also social openness and readiness for changes which bring about impulses for development. Innovation strategies of Polish, Czech and Slovak regions should, in their strategic goals, be focused on defining task directed towards constructing human resources capital which will meet the challenges of the Lisbon Strategy and will mitigate the distance from highly developed regions.

Conclusions

The conducted research, having applied positional classification, allowed for assigning EU NUTS 2 level regions to classes representing different levels of INPUT and OUTPUT innovation type, as well as the evaluation of the position represented by Czech, Polish and Slovak regions, at the background of the European regional space. Unfortunately the research results point to the fact that apart from the Czech capital region of Praha and the Slovak one of Bratislavský kraj, the other Czech and Slovak regions, and also all Polish ones are characterized by relatively low both “outlays” and “effects of innovation processes.

References:

- [1] HOLLANDERS. H. *European Regional Innovation Scoreboard* (2006 RIS), European Trend Chart on Innovation, European Commission, 2006,
- [2] MARKOWSKA, M., STRAHL, D. *Statystyki pozycyjne w klasyfikacji porównawczej*. W: Taksonomia 10. *Klasyfikacja i analiza danych – teoria i zastosowania*. SKAD. Pod red. naukową K. Jajugi i M. Walesiaka. Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 988. Wrocław 2003
- [3] STRAHL, D. *Klasyfikacja regionów z medianą*. W: *Zastosowania metod ilościowych*. Ekonometria 10. Pod red. naukową J. Dziechciarza, PN AE 950, Wrocław: AE 2002
- [4] STRAHL, D. *Propozycja konstrukcji miary syntetycznej*, Przegląd Statystyczny 1978 nr 2
- [5] STRAHL, D., WALESIAK, M. *Normalizacja zmiennych w granicznym systemie referencyjnym*, Przegląd Statystyczny 1997 z. 1
- [6] WALESIAK, M. *Uogólniona miara odległości w statystycznej analizie wielowymiarowej*, Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław 2006

JE ODKLÁDÁNÍ EURA DOBROU VOLBOU?

THE POSTPONING OF EURO: IS IT A GOOD CHOICE?

Vendula Mašátová

Západočeská univerzita v Plzni

masatova@kef.zcu.cz

Klíčová slova:

Euro – Evropská unie – měnová unie

Abstrakt:

Západní Evropa a spolu s ní i velká část světa se potýká s finanční krizí. Je dobře, že jsme ještě nevstoupili do eurozóny? Nebo by pro nás bylo lepší mít euro již nyní a vyhnout se tak neustálým výkyvům měnového kurzu? Které ekonomické subjekty by euro uvítaly a proč vláda stále otálí se vstupem do systému směnných kurzů ERM II? Odpovědět na většinu těchto otázek není jednoduché. Některé z nich jsou charakteru Co by, kdyby?. Tento článek se pokusí přinést objektivní argumenty pro i proti současnému přijetí eura v České republice. Jeho cílem tedy nebude vyslovit jednoznačný názor, ale spíše zmapovat soudobé trendy v uvažování o jednotné evropské měně v souvislosti s Českou republikou.

Key words:

Euro – European Union – monetary union

Abstract:

West Europe and part of the world is fighting with world financial crisis. Is it right thing that we are not members of euroarea? Or it would be better to use euro as our national currency now and have stability in the case of exchange rate? Which economics subjects want euro and why our government hesitates with a decision about ERM II system? The answer is not simple. Some of these questions are like What happens if...? This report tries to bring arguments for and against adopting euro in Czech Republic. The aim is not to say strictly yes or no to euro.

Úvod

Česká republika patří do skupiny malých vysoce otevřených ekonomik. Její ekonomika je poměrně závislá na zahraničním obchodu. Nejvýznamnějším obchodním partnerem je pro nás v současné době Spolková republika Německo, jejíž ekonomika ve čtvrtém čtvrtletí roku 2008 vstoupila do recese. Spolu s tím vyvstává mnoho otázek týkajících se toho, jak by na tom byla naše ekonomika, kdybychom již teď jako svoji národní měnu používali euro.

Finanční krize nás však nezasáhla tak, jak někteří předpovídali. Bankovní sektor je stále dostatečně likvidní, vláda zatím nemusela do žádného z významných podniků napumpovat peněžní prostředky nebo ho alespoň částečně převzít pod svoji ochranu. Dopady na naši ekonomiku budou spíše zprostředkované a to skrze útlum hospodářství našeho západního souseda. Mnoho klíčových firem ohlásilo snížení výroby a s tím

spojené propouštění zaměstnanců. Nejdříve bylo přistoupeno k propuštění zahraničních pracovníků najatých přes agentury, posléze i k propuštění lidí z Česka. V této situaci se ukázalo, že trh práce nefunguje tak, jak by měl, tzn., že není dostatečně flexibilní. Mnoho zahraničních dělníků propuštěných v poslední době nemá dostatek finančních prostředků na to, aby se vrátilo zpět do své vlasti. Zůstávají zde, i když k tomu nemají oficiálně právo. Otázkou zůstává, co s těmito lidmi bude dál. Z čeho budou žít? Kdo jim poskytne finanční pomoc? Budou představovat zatížení našeho sociálního systému nebo se jich ujmou humanitární organizace?

Dalším problémem je v současné době volatilita měnového kurzu. Vývoj kurzu koruny vůči euru a vůči dolaru není odrazem ekonomické situace, ale spekulací na měnových trzích. Nejistota budoucích zisků představuje problém nejen pro exportéry samotné, ale i pro všechny jejich subdodavatele.

Česká vláda a euro

Mohlo by se zdát, že Vláda ČR společně s Českou národní bankou nepodnikají téměř žádné kroky ve vztahu k přijetí eura v České republice. Opak je však pravdou. Česká republika má vypracovaný Národní plán zavedení eura. Je jmenována koordinační skupina pro zavedení eura v České republice v čele s Oldřichem Dědkem a na ministerstvu financí se pracuje na metodikách zavádění eura jak v soukromém, tak ve veřejném sektoru.

Z mého pohledu je mnoho věcí vyřešeno. Česká republika zvolila scénář tzv. velkého třesku. To znamená, že přechod na euro bude trvat jen krátce a duální cirkulace obou měn bude povolena pouze prvních čtrnáct dní ode dne, kdy bude euro oficiálně ustanoveno jako naše národní měna. Je stanoveno, jak se budou zobrazovat dvojí ceny v obchodech, jak dlouho před tzv. dnem € a jak dlouho po něm bude povinné duální oceňování. Jasně dána jsou i pravidla pro zaokrouhlování. Jsou již vypsány desítky výjimek pro duální oceňování. Plusem pro naši zemi je i to, že jsme v poměrně nedávné době, v roce 1993, prodělali výměnu měny, když se z koruny československé stala koruna česká.

Proč tedy vláda otálí s oznámením data přijetí eura? Je zvláštní, že vládní strany, jejichž voliči po euru volají se zdráhají ho přijmout. Nyní, bez eura, zatím zvládáme probíhající světovou krizi poměrně dobře. Bylo by tomu v případě přijetí eura jinak? Hloubka krize, do jak upadly státy západní Evropy byla odvislá od jejich provázanosti s americkým trhem. Nemyslím si, že naše členství v eurozóně by jakýmkoli způsobem zapříčinilo větší provázanost české ekonomiky s tou americkou.

Vláda neslyší ani na „výhrůžky“ velkých společností, že opustí Českou republiku a svoji výrobu přestěhují do zemí eurozóny. Je to ale právě vláda, která musí učinit konečné rozhodnutí. Podklady pro toto rozhodnutí jí může a jistě i poskytne Česká národní banka, ale konečné rozhodnutí o tzv. dni € je právě na vládě. O tom, jestli do eurozóny vstoupíme opravdu ke dni, který jsme si zvolili, rozhodne posléze Evropská komise, která posoudí naši makroekonomickou stabilitu, především skrze plnění Maastrichtských kritérií.

Podniky a euro

Jsou to zejména čeští exportéři a společnosti se zahraniční účastí, kteří volají po zavedení eura i v naší zemi. Jak již bylo uvedeno výše, vrásky na čele jim dělá především volatilita kurzu vůči euru. Obrázek 1 ukazuje proměnu měnového kurzu koruny vůči euru během roku 2008.

TAB. 1: Vývoj měnového kurzu CZK/EUR v roce 2008 [6]



Takto proměnlivá hodnota značně ztěžuje podnikům možnost uzavřít opční nebo forwardové obchody o budoucí hodnotě kurzu. Tyto obchody jsou pro firmy důležité z toho důvodu, že u exportérů dochází k nesouladu mezi procentem příjmů a nákladů denominovaných v domácí měně, v eurech a v ostatních měnách. Zatímco příjmy v eurech v posledním roce značně kolísají, náklady v korunách jsou poměrně stabilní, protože se v mnoha případech jedná zejména o náklady na mzdy zaměstnanců, které v eurech platit nelze. Důvod je jednoduchý. Nestabilní příjmy by domácnostem např. znesnadnily cestu k hypotéčním i jiným úvěrům.

Připravenost podniků na přijetí eura je různá. Český trh v poslední době prodělal tzv. spontánní euroizaci. To znamená, že zhruba 30% mezipodnikových transakcí již dnes probíhá v eurech. A nejedná se jen o platební styk mezi přeshraničními partnery, ale i o platby mezi dvěma tuzemskými subjekty. Obecně platí, že firmy zapojené do mezinárodního obchodu jsou o euru lépe informovány než ty, které spolupracují pouze s domácími subdodavateli a jejich zákazníci se opět nachází pouze na českém území.

Předpokládané přínosy

Hlavním přínosem eura by měla být ekonomická stabilita. Tento argument se v době ekonomické recese v některých členských státech eurozóny bude jen těžko obhajovat u občanů České republiky.

Dalším přínosem by mělo být větší zapojení do mezinárodního obchodu, zejména se zeměmi užívajícími euro. Statistiky říkají, že od zavedení eura vzniklo v eurozóně na 15 000 000 nových pracovních míst.

Další nepopíratelnou výhodou je ztráta kurzového rizika. Firmy přestanou bojovat s nepříznivě se pohybujícím kurzem a budou mít více prostoru pro svůj růst a rozvoj.

Největší problémy firmám přináší pohyb kurzu v době mezi uzavřením kontraktu a jeho následným finančním plněním. Když koruna v tomto období posílí, ukrájí to zisky exportujícím firmám [2]. Pokud nebude nutné fixovat kurzy do budoucna, budou moci velké firmy provést i reorganizaci své struktury. Pokud se firmy orientují na země eurozóny, nebudou muset nadále zaměstnávat odborníky specializující se na opční obchody týkající se měnového kurzu. Jednodušší práci pak budou mít i v oblasti účetnictví.

Jednou ze snadno vyčíslitelných výhod jednotné měny je eliminace transakčních nákladů, které vznikají při směně jednotlivých měn. Evropská komise v roce 1990 publikovala studii, ve které směňovala určitou částku postupně v 10 zemích Evropské unie. Tato studie započala v Belgii se 40 000 belgickými franky. Po návratu opět do Belgie z této částky zbylo pouhých 21 300 belgických franků. Ztráta činila téměř 47 % původní částky [3].

Stávající členové eurozóny mají také výhodu cenové transparentnosti. Porovnání cen od dodavatelů z různých koutů eurozóny je tak velice snadné a rychlé. Firmy díky tomu mohou optimalizovat svoje náklady. Cenová transparentnost je výhodná i pro domácnosti, zejména v příhraničních oblastech, a pro turisty. Nemůžeme ale očekávat, že se ceny v eurozóně vyrovnají. Ani v jednotlivých členských státech nejsou ceny všude stejné.

Všechny výše uvedené výhody jsou důležité zejména pro podniky. Budou to právě podniky, které z těchto změn budou profitovat nejvíce. Pro občany se nabízí výhoda v podobě platnosti národní měny ve velké části Evropské unie, kdy si při cestování po zemích měnové unie nebudou muset měnit hotovost. Euro přinese i větší stabilitu těm domácnostem, které investovali své prostředky do zahraničních aktiv. Pokud například vložili své volné finanční prostředky do fondů denominovaných v eurech, současný posilující trend kurzu koruny jim část z jejich úspor ukrojil. Pokud tyto prostředky využívají jako přilepšení ve stáří, s kolísajícím kurzem koruny klesá i jejich měsíční příjem v případě, že se jim prostředky ze zahraničí převádějí před jejich výplatou do domácí měny.

Předpokládané náklady

Náklady přijetí eura můžeme rozdělit do dvou hlavních skupin a to na náklady veřejné správy a na náklady soukromých subjektů.

Do první skupiny nákladů zahrneme především náklady na informační kampaň o euru, náklady na semináře, školení zaměstnanců veřejné správy nebo náklady na tisk nových kolků. Do této skupiny budou samozřejmě patřit i náklady spojené se zaokrouhlováním. Vláda zatím jedná o zaokrouhlování daňových povinností, starobních důchodů, sociálních dávek, poplatků a nebo pokut. Některé z těchto položek je totiž zvykem i v současné době zaokrouhlovat na celé koruny, desetikoruny nebo dokonce stokoruny. Přijetí eura s sebou přinese ale i nominální hodnoty menší, než které v současné době používáme v běžném platebním styku. Při platbě v hotovosti máme nejmenší minci 1 CZK. Při kurzu 1 EUR = 25 CZK je jeden eurocent roven 25 haléřům. Přepočítávací koeficient bude stanoven na 6 platných míst. V našem případě to bude kurz se čtyřmi desetinnými místy, tedy XX,XXXX. Po přepočítání například současné hodnoty pětisetkorunového kolků tak dostaneme částku se dvěma desetinnými místy.

Při zaokrouhlování položek státem bude platit tzv. princip nepoškození občana. To znamená, že platby od občanů státu se budou zaokrouhlovat na celé jednotky dolů, platby státu občanům se pak budou zaokrouhlovat na celé jednotky nahoru. Zatím se jedná o tom, zda touto jednotkou budou desetice, padesátice nebo celá eura. V případě poplatků a jiných plateb, jejichž výše je přímo zakotvena v zákoně ještě vyvstává jedna otázka. Je výhodnější všechny tyto zákony novelizovat pomocí jediného zákona, který bude říkat, jak se ze staré vypočítá částka nová nebo mají být tyto zákony upraveny jeden po druhém?

Jaké náklady tedy přinese euro podnikům? Největší položky budou na úpravu stávajícího softwaru a na úpravu veškerých materiálů obsahujících cenu. Takto bychom mohli jednoduše a velmi obecně charakterizovat náklady firem. Jejich skutečné náklady se však budou lišit podle velikosti dané firmy, podle odvětví, ve kterém firma působí, podle orientace na koncového zákazníka, ale i podle míry zapojenosti do zahraničního obchodu i podle sídla majoritního vlastníka.

Můžeme zde říci, že ve zjednodušené pozici budou firmy, jejichž majitelem je subjekt sídlící v některé ze stávajících zemí eurozóny. Tento vlastník nebo mateřská společnost již přechod na jednotnou evropskou měnu prodělali a mají jistě vytvořený speciální projekt mapující posloupnost jednotlivých kroků společně s časovým harmonogramem. Firmy, jejichž vlastníci nemají s přechodem na euro své specifické zkušenosti, se budou muset spolehnout buď samy na sebe nebo budou muset oslovit poradenskou firmu, která jim s přechodem na euro pomůže. Poradenské firmy odhadují, že řádný přechod na euro zabere ve velké společnosti jeden až dva roky.

Žádné z nákladů přechodu na euro nebudou firmám nijak kompenzovány. Při fyzické výměně bankovek a mincí stát pouze zajistí jejich dostatečné množství. Jejich následná distribuce bude nejprve na bankách, které je budou dále rozšiřovat mezi firmy a domácnosti, přičemž firmy budou muset odhadnout objem hotovosti, který budou při přechodu na euro potřebovat. Dokáží drobní živnostníci odhadnout, kolik mají mít první pracovní den nového roku hotovosti v eurech? Kolik lidí, kteří nemají bankovní účet se bude snažit svoji hotovost rozměnit právě tím, že za drobné nákupy bude platit velkými bankovkami?

Závěr

Myšlenka měnové unie se v Evropě objevila již v roce 1970 ve Wernerově plánu. K jejímu doložení by se říci úplnému naplnění došlo až v roce 2002, kdy bylo euro zavedeno v hotovostní podobě v prvních pionýrských státech [1]. Od té doby se měnová unie rozšiřovala již třikrát a přibyli jí čtyři noví členové. Proces měnové integrace v Evropě však ještě není zdaleka u konce. Euro není používáno ve všech členských státech EU a zároveň EMU není optimální měnovou oblastí. (Zejména není dokončena fiskální integrace.)

Podle mého názoru by pro nás bylo vhodnější mít euro již v současné době nebo být alespoň v procesu jeho přijímání, to znamená být členy systému ERM II. Nepředpokládám, že po vstupu do EMU by se naše ekonomika začala silně orientovat na USA a hrozilo by jí hlubší zasažení světovou finanční krizí. Zároveň bychom se vyhnuli neustálým výkyvům měnových kurzů, které značně poškozují naše hospodářství. Vždyť i náš největší exportér Škoda Auto Mladá Boleslav ohrožil, že přesune část své výroby na Slovensko.

Trochu sarkasticky bychom mohli, říci, že při přechodu na euro na tom nejhůře budou bankovní lupiči, kterým se v nedávné době podařilo ukrást astronomické částky. Buď se je pokusí proměnit na eura a budou přistiženi nebo o ukradené peníze navždy přijdou.

Použitá literatura:

- [1] BALDWIN, R., WYPLOSZ CH. *Ekonomie evropské integrace*, 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2008, 480 s. ISBN 978-80-247-1807-1
- [2] DĚDEK, O. *Historie evropské měnové integrace: od národních měn k euru*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2008, 260 s. ISBN 978-80-7400-076-8
- [3] LACINA, L. a kolektiv. *Měnová integrace. Náklady a přínosy členství v měnové unii*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2007, 538 s. ISBN 978-80-7179-5
- [4] LACINA, L., RUSEK, A. a kolektiv. *Evropská unie – trendy, příležitosti, rizika*. 1. vyd. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk s.r.o., 2007, 260 s. ISBN 978-80-7380-077-2
- [5] Národní plán zavedení eura v České republice, dokument schválený vládou ČR 11. dubna 2007
- [6] Webové stránky České národní banky: <http://www.cnb.cz>
- [7] Webové stránky Českého statistického úřadu: <http://www.czso.cz>
- [8] Webové stránky Evropské centrální banky: <http://www.ecb.eu>

PERSONÁLNY FAKTOR KVALITY MANAŽMENTU SAMOSPRÁVY STATUS OF A MANAGER AND HIS INFLUENCE ON THE MANAGEMENT OF SELF-GOVERNING REGIONS

Eleonóra Mesíková

Univerzita Mateje Bela, Banská Bystrica

eleonora.mesikova@umb.sk

Kľúčové slová:

Manažment – kompetencie – zodpovednosť – kvalita – budúcnosť

Abstrakt:

To ako bude budúcnosť vyzerat' závisí od ľudí, od ich kompetentnosti a najmä od ich sociálnej zrelosti. Existujú mnohé predpovede a vízie o tom, ako bude svet vyzerat' o niekoľko rokov neskôr. S rozšírením konkurencie v celosvetovom meradle sa každý bude snažiť získať všetko na úkor ostatných, pričom táto stratégia úplne vynecháva spoluprácu a spolupatričnosť s dôrazom na konkurenciu.

Key words:

Management – competences – abilities – quality – future world

Abstract:

Our future depends on the people, their competences, abilities and social development/matures. There are many visions and predictions about future world. Spread of competitiveness across the globe caused that everyone tries to gain all at the expense of the others and this type of strategy emphasizes competitiveness and eliminates cooperation and companionship.

Personálny faktor zohráva v procese riadenia významnú úlohu. Kompetencie manažéra sa odvíjajú od *osobných vlastností* (charakterové vlastnosti, vnímanie a kreatívne vlastnosti, temperament, somatické vlastnosti), od *odborných vedomostí* (vedomosti o objekte a funkciách riadenia, vedomosti o informáciách pre riadenie, vedomosti o systéme riadenia) a *praktických skúseností* (schopnosť komunikovať, motivovať, schopnosť pracovať v tíme a viesť ho). V súčasnosti sa do popredia dostáva tzv. *sociálna zrelosť subjektov*, pôsobiacich vo sfére samosprávy. *Etické hodnoty* možno vo všeobecnosti definovať ako zásady, ktoré napomáhajú orientovať a formovať správanie sa ľudí a spoločnosti. *Morálna zodpovednosť* je úzko spätá s pojmom morálna voľba ako možnosť riešenia určitého zložitého problému. Manažér – starosta alebo primátor – musí byť zodpovedný, aby mohol usmerňovať konanie riadenej organizácie, vedúce k prosperite. Každý jedinec by sa mal vyznačovať morálnymi črtami ako sú česťnosť, rešpekt, úcta a pod.. Príčinou nezodpovednosti väčšinou býva nevedomosť, ale i nemorálnosť. Zodpovednosť a morálka sú úzko späté.

Kvalitu riadenia priamo ovplyvňuje osobnosť manažéra – na úrovni samosprávy osobnosť starostu alebo primátora – a vyžaduje si špecifické vlastnosti a schopnosti. Súčasná prax si od úspešných manažérov vyžaduje analyticko-koncepčné schopnosti,

manažérske procesné zručnosti, osobnostné charakteristiky a know-how príslušného územia a odborovej profilácie.

Ako uvádza F. Fisher: „*postavenie manažéra je vymedzené jeho začlenením do sociálnej pozície skupiny s dôležitou úlohou predchádzať konfliktom*“ [4, 58]. Manažér by mal disponovať so znalosťami z viacerých odvetví a disciplín. Mal by byť schopný komunikovať, rokovať, vyjednávať, presviedčať, argumentovať, koordinovať, ovládať zásady úspešnej práce s ľuďmi, mal by vytvárať a udržiavať dobré kontakty s regionálnymi aktérmi, mal by byť pripravený na riešenie konfliktov a na kompromisné riešenia, mal by rozvíjať partnerstvo a spoluúčasť všetkých zainteresovaných subjektov, mal by preukázať záujem pochopiť a akceptovať ciele a predstavy každého zúčastneného aktéra. Úspešný manažér by mal mať predpoklady a schopnosti na tímovú prácu a mal by vedieť udržať dobré medziľudské vzťahy, mal by dbať o výchovu a školenie nižších manažérskych pracovníkov. Samozrejme by mal mať dôveru vedenia, náležitú spoluprácu so zákazníkmi a dodávateľmi požadovaných služieb, mal by rešpektovať potrebu systematickej kontroly organizácie práce a hľadania možností neustáleho zlepšovania, či už v oblasti efektívnosti a kvality práce, vytvárania rezerv, vyhodnocovania ich využívania, objektívneho a transparentného merania výsledkov práce a pod. [2]. Jednou z dôležitých úloh úspešného manažéra je rozvoj zamestnancov, ktorý ako uvádza F. Fisher spočíva na *direktívnom usmerňovaní* (vysoké zameranie na plnenie úloh, nízke na vzťahy - miera spôsobilosti a kompetentnosti podriadeného vo vzťahu k úlohám je nízka), *koučovaní* (vysoké zameranie na úlohy a na vzťahy - úroveň vedomostí a zručností je v štádiu vývoja, a zo strany podriadeného cítiť potrebu a záujem o podporu zo strany priameho nadriadeného), *podporovaní* (nízke zameranie na úlohy, vysoké zameranie na vzťahy – zameriava sa na podporu a v malej miere na usmerňovanie, aktivity sú zamerané na budovanie tímu) a *delegovaní* (nízke zameranie na úlohy aj na vzťahy – pracovníci sú schopní a ochotní vziať na seba zodpovednosť a veria si, chcú byť samostatní a potrebujú iba malú podporu).

Hnacím motorom súčasnej a budúcej samosprávy i naďalej zostáva kvalita produktov a služieb pre občanov. Manažéri, starostovia alebo primátori, okrem svojho osobnostného rastu, sa budú musieť zamerať na inováciu produktov a služieb, na vysokú produktivitu a efektívnosť, ktoré povedú k dlhodobým ziskom a spokojnosti. V súčasnosti sa stretávame s množstvom nových ekonomických, sociálnych i politických problémov, čo si vyžaduje neustále zmeny, a práve od manažéra sa častokrát vyžaduje, aby bol lídrom procesu riadenia zmeny, ktorý sa stáva neoddeliteľnou súčasťou moderného manažmentu. Koncepcie a stratégie manažmentu sa menia veľmi rýchlo. Po prvé, možno aj preto, lebo neustále sa zápasí o obmedzené zdroje v prostredí verejného sektora a manažéri musia neustále dokazovať viac za menej peňazí. Po druhé, občania sa stále viac dožadujú kvalitnejších tovarov, lepších služieb a profesionálnejších inštitúcií, ktoré pružnejšie reagujú a sú otvorenejšie voči požiadavkám občanov. Po tretie, je tu fenomenálny nárast nových myšlienok a prístupov v oblasti manažmentu a ich čoraz praktickejšie využívanie v trhovom prostredí.

Základom tejto modernej teórie a praxe sú: *demokratické vedenie* (právomoci, zodpovednosť a rozhodovanie na všetkých vhodných úrovniach vrátane deľby moci), *skupinová dynamika* (medziľudské vzťahy a ich dopad na efektívnosť jednotlivcov a tímov v prostredí, zameranom na úlohy), *zážitkové učenie* (učenie sa praktickou

formou ako prístup pri rozvíjaní zručností a ovplyvňovaní postojov a správania sa), *akčný výskum* (ako proces rozhodovania a praktického riešenia problému), *analýza silových polí* (v rámci a medzi sociálnymi systémami – dôležité v rámci koncepcie organizácií ako otvorených systémov). Teória o demokratickom vedení ľudí v nepolitickom prostredí je jednou z najbežnejších teórií rozvoja pracovníkov – na jednej strane stojí zamestnanec a na druhej strane jeho nadriadený. V niektorých prípadoch sa tento model označuje ako situačné vedenie ľudí (situational leadership), pretože to vždy závisí od konkrétnej situácie. Manažéri, ktorí zvládli vedenie ľudí pri riešení problémov v rôznorodých situáciách, zvládli jednu z dôležitých zručností byť *efektívnym tvorcom organizačných zmien*. Manažér v prípade zmien vykonáva dve manažérske funkcie – jedna je zameraná na úlohy a druhá na vzťahy [1].

Ako F. Fisher ďalej uvádza: „*zvládnutie organizačnej zmeny v samospráve zahŕňa osem navzájom prepojených taktík v rámci celkovej stratégie – uvedenie si zmeny, vízia; budovanie vzťahov a riešenie konfliktu; hľadanie a analýza problému; plánovanie postupu; mobilizácia organizácie a zdrojov; experimentovanie a dodatočné zmeny; realizácia; hodnotenie dopadu*“ [5, 58]. Riadenie organizačnej zmeny v samospráve možno označiť za psychologický proces, označovaný ako prechodné obdobie, ktorým musíme prejsť, aby sme sa vyrovnali s novou situáciou. Proces úspešného a efektívneho uvažovania sa v súčasnosti stáva novou paradigmou myslenia, ktorú by mal využívať každý úspešný manažér – starosta alebo primátor – vždy, keď je potrebné riešiť problémy, či zmeniť zabehané systémy. Ako uvádza A. Chalupová, efektívni manažéri sa vyznačujú týmito vlastnosťami [6]:

1. zameriavajú sa na *účel a kontext*, nie na techniku a analýzu;
2. dokážu pracovať *s neúplnými údajmi*;
3. kombinujú *viaceré zdroje informácií*, a nielen zo zdroja problému;
4. do riešenia problému zapoja *široké spektrum spolupracovníkov*, záujmové skupiny, ale i nezaujatých pozorovateľov;
5. vyhľadávajú *dlhodobé riešenia*, ktoré by zvolili aj v budúcnosti v prípade, že by opakovane museli riešiť podobnú situáciu;
6. tolerujú *nejednoznačnosť* (v komplexnom chápaní nie je absolútna istota reálne dosiahnuteľná);
7. aplikujú *systémový rámec medziľudských vzťahov*, aby zabezpečili vstup navrhovaného riešenia do bežného života a praxe.

Medzinárodná asociácia manažérov miest a obcí (ICMA) vydala v roku 1983 publikáciu „*Efektívny manažér miestnej samosprávy*“, a na základe výskumu základných parametrov, kritériá úspešnej samosprávy boli zadefinované nasledovne:

- *akčná orientácia*, kde efektívne samosprávy včas identifikujú problémy a hneď sa nimi aj zaoberajú;
- *blízkosť k občanom*, pretože úspešné samosprávy sú citlivé a vnímavé voči požiadavkám občanov a verejnosti;
- *autonómia a podnikavosť* s vytváraním nových možností na riešenie problémov;
- *orientácia na zamestnancov*;

- *hodnoty*, ktoré poskytujú zdroj entuziazmu a inšpirácie;
- *poslanie, ciele a schopnosť*, čo je priam nevyhnutné pre stanovenie cieľov komunity;
- *štruktúra*, pretože vo výborných samosprávach sa negatívne účinky zastaralých a byrokratických štruktúr minimalizovali;
- *politické vzťahy*, ktoré v prípade ich vysokej kvality výrazne stabilizujú úroveň každej samosprávy.

Podľa F. Fishera, ICMA naznačila aj nové prístupy k úlohám a povinnostiam manažéra miestnej samosprávy, a k zaužívaným manažérskym spôsobilostiam priradila:

- *obhajobu demokracie*, čo v jej ponímaní predstavuje posilňovanie hodnôt a integrity miestnej správy a miestnej demokracie;
- *účasť občanov*, t. j. uznanie práva občanov ovplyvňovať rozhodnutia na miestnej úrovni a podpora aktívnej účasti občanov na miestnej správe.

Medzi najvýznamnejšie spôsobilosti manažéra – vodcu, stratéga i vizionára – patrí strategické plánovanie. Vizionárom v miestnej samospráve by mal byť niekto, kto uplatňuje víziu v úlohe riadiaceho pracovníka, a teda má strategickú predstavu, vidí veci za horizontom, odkláňa sa od tradičných vyšliapaných chodníčkov, myslí ďaleko dopredu, príležitosti posudzuje globálne, teda myslí z hľadiska priestoru. V súvislosti s postavením dokonalého manažéra, D. Fanelli dokonca zdôraznil aj dôležitosť tzv. podnikovej kultúry, resp. hodnôt, ktoré podnik uznáva, ako aj etiku, charizmu a kompetentnosť jednotlivých manažérov, zabezpečujúcich vedenie, t. j. *leadership* [3].

J. Gardner o vodcovstve povedal: „*Jednou z najbežnejších požiadaviek na vodcov je vízia, čo môže znamenať celú škálu rôznych vecí – že rozmýšľajú dlhodobo, že vidia, ako ich systém zapadá do širšieho kontextu, že vedia načrtnúť možnú budúcnosť, ktorá pohýna a dvíha, alebo že v zhľuku a zmätku prítomnosti skutočne rozoznajú prvky, ktoré určujú ďalšiu smer*“ [1, 106].

Podľa výsledkov štúdie, realizovanej ešte v roku 1991 prostredníctvom Management Center Europe, úspešný manažér súčasnosti obstoja v zhľuku udalostí iba ak bude tvrdo pracovať a stotožniť sa s prostredím. V prípade samosprávy sa starosta obce alebo primátor mesta musí stotožniť s územím, ktoré zastupuje a reprezentuje navonok. Aby obstál aj v budúcnosti, musí mať predovšetkým výborné dorozumievacie schopnosti, bude si musieť byť vedomý širších súvislostí, neustále vyhľadávať nové spôsoby a možnosti riadenia, ale hlavne bude musieť mať skúsenosti a vytvorené kontakty so zahraničnými partnermi. Ďalšou dôležitou vlastnosťou je veľkorysosť alebo otvorenosť prijímať nové myšlienky, modernosť a pružnosť. Dôležitá je i kompetentnosť, schopnosť a etika, česťnosť, dôveryhodnosť. Vodcovské schopnosti a charizma tiež zohrávajú veľký význam v riadení a vedení ľudí. Veľký význam sa tiež pripisuje schopnosti spolupracovať a tvoriť. Podľa výsledkov štúdie, lojalita a spoľahlivosť sa pokladajú už za staromódne, a v modernej organizácii už nemajú svoje miesto. Zo štúdie vyplýva, že hnacími silami súčasnosti i budúcnosti i naďalej zostáva kvalita

produktov a služieb zákazníkom. Manažéri sa popri svojom osobnom odbornom raste budú musieť zamerať na inováciu výrobkov a služieb, na vysokú produktivitu a efektívnosť, ktoré povedú k dlhodobým ziskom a spokojnosti verejnosti.

(Príspevok je súčasťou čiastkovej úlohy v rámci projektu VEGA č. 1/0465/08.)

Použitá literatúra:

- [1] BALÁŽOVÁ, E., PAPCUNOVÁ, V. *Manažment samospráv*. Nitra: Municipalia, 2008. 134 s. ISBN 978-80-552-0045-3
- [2] BÚŠIK, J. *Regionálny manažment a marketing*. Bratislava: EKONÓM, 2006. 104 s. ISBN 80-225-2193-0
- [3] FANELLI, D. A. Dokonalý manažér. In: *Tržní ekonomika a podnikání* č. 5/2003. s. 15-16
- [4] FISHER, F. *Manažér ako vizionár a stratég (Zvyšovanie efektívnosti manažmentu miestnej samosprávy na Slovensku)*. Bratislava: FABER, 1999. 275 s. ISBN 80-968125-4-8
- [5] FISHER, F. *Nové prístupy k úlohám a povinnostiam manažéra miestnej samosprávy. Manažment zmeny*. Bratislava: FABER, 1999. 230 s. ISBN 80-968125-1-3
- [6] CHALUPOVÁ, A. *Prelomte stereotypy myslenia*. In: *Hospodárske noviny* z 9.2.2006

VÝVOJ AGRÁRNÍ PRODUKCE V EVROPSKÉ UNII V LETECH 1961 AŽ 1980

AGRICULTURE PRODUCTION DEVELOPMENT IN THE EUROPEAN UNION 1961 – 1980

Ondřej Miffek, Luboš Smutka, Michal Steininger

Česká zemědělská univerzita v Praze

miffek@pef.czu.cz, smutka@pef.czu.cz, steininger@pef.czu.cz

Klíčová slova:

Zemědělská produkce – Evropská unie – společná zemědělská politika – efektivnost

Abstrakt:

Článek analyzuje proces vývoje zemědělské produkce v Evropské unii v letech 1961 až 1980. Hlavním cílem je analyzovat změny (především změny v produkci, efektivitě a procesu integrace a konvergence), které nastaly v rámci zemědělské produkce EU během první části procesu evropské integrace. Článek je součástí projektu, kterým se autoři dlouhodobě společně zabývají v rámci grantů udělených Interní grantovou agenturou provozně ekonomické fakulty České zemědělské univerzity v Praze. Projekt je rovněž součástí dlouhodobého výzkumu, který je zpracováván na katedře zemědělské ekonomiky PEF, ČZU v rámci VZ MSM 6046070906 („Ekonomika zdrojů českého zemědělství a jejich efektivní využívání v rámci multifunkčních zemědělskopotravinářských systémů“).

Key words:

Agriculture production – European Union – common agriculture policy – efficiency

Abstract:

The processed paper is devoted to the analyses of EU agricultural production development in period 1961 and 1980. The main aim of the paper is to analyze changes (especially changes in agricultural production, in its efficiency and in the EU's integration processes), which happened in European agriculture production in the first part of the EU's integration processes. The study is part of research project which is focused on an analysis of the European agricultural production development and which is being conducted within the framework of the Internal Grant Agency – CULS (“Agricultural production development within the frame of European union Common agricultural policy”) and VZ MSM 6046070906 (“Economics of resources of Czech agriculture and their efficient use in frame of multifunctional agri-food systems“).

Úvod

Efektivní fungování zemědělského sektoru je nezbytnou součástí efektivně fungující ekonomiky každého státu. Evropa zničená druhou světovou válkou se v letech po jejím skončení složitě vzpamatovávala z jejích následků a hledala nejen cesty ke své obnově, ale také k eliminaci jevů, které vedly k jejímu vzniku. Cestou k tomu byl vznik integrujícího se celku v západní Evropě, tedy vznik ambiciózního projektu evropské integrace, který v současné době znamená funkční organismus Unie s 27 členskými státy.

Zemědělský sektor byl a nadále je nedílnou součástí tohoto procesu a to především díky existenci Společné zemědělské politiky Evropské unie. SZP je nestarší společnou politikou Evropské unie, ve které se členské státy vzdaly dominantní části své národní politiky a realizují tuto politiku společně na celoevropské úrovni. Základy této politiky jsou ukotveny již v Římských smlouvách podepsaných 25. července 1958 (články 39 až 41 této smlouvy), skutečné počátky však můžeme sledovat až od roku 1962, kdy došlo k vzájemné dohodě jednotlivých států na její podobě. První léta existence SZP jsou ve znamení vytváření jednotlivých mechanismů a celé období lze označit jako období expanze politiky i celého agrárního sektoru. Během 60. a 70. let došlo nejen k ustavení primárních orgánů, ale také k realizaci společných organizací trhů s jednotlivými komoditami. Během 70. let také došlo k první vlně rozšíření o Dánsko, Irsko a Velkou Británii, tedy z pohledu agrárního sektoru významné země.

Výsledkem období expanze SZP byl nejen růst produkce, ale také růst její finanční náročnosti. V roce 1980 dosáhly náklady SZP $\frac{3}{4}$ společného rozpočtu. Právě toto období od vzniku SZP do konce 70. let je předmětem tohoto příspěvku, který tento vývoj z hlediska zemědělské produkce analyzuje a hledá vnitřní i vnější souvislosti tohoto procesu v rámci zemědělské produkce.

Cíl a metodika

Cílem tohoto příspěvku je provedení analýzy vývoje zemědělské produkce v rámci zemí, které tvořily Evropské (hospodářské) společenství v letech 1961 až 1980. Prostřednictvím analýzy vývoje produkce by mělo dojít ke zhodnocení jejího vývoje, vývoje intenzity produkce a také vlivu realizace SZP na její vývoj včetně předpokládaného procesu sbližování vývojových trendů v jednotlivých zemích, a to jak v období členství, tak v období příprav na členství v zemích, které vstoupily v roce 1973.

K analýze vývoje hodnoty zemědělské produkce jsou použity následující nástroje: lineární trendové funkce, řetězové a bazické indexy a průměrná tempa růstu. Vstupní údaje hrubé produkce jsou uvedeny dle metodiky FAO v průměrných cenách roku 2000 a to v USD. Pro účely analýzy produkce v letech 1961 až 1980 jsou analyzovány zakládající země Německo, Francie, Itálie, Nizozemí, Belgie a Lucembursko. Vzhledem k tomu, že FAO pro období do roku 1999 integruje údaje Belgie a Lucemburska v jeden celek, je tento postup zachován i zde. Vzhledem k velikosti Lucemburska a podobnosti obou agrárních sektorů však tato skutečnost neovlivňuje nikterak výrazně konečné výsledky. Další skupinou zemí, které jsou do analýzy zahrnuty jsou Dánsko, Irsko a Velká Británie, které rozšířily ES v roce 1973. Tento článek bude následován v průběhu přelomu let 2008 a 2009 dalšími články, které budou popisovat a analyzovat vývoj produkce v dalších letech i jako souhrn celého procesu vývoje produkce.

Analýza časové řady je kromě celkové analýzy časových řad následně integrována do třech celků, které shrnují jednotlivé etapy vývoje vzhledem k vývoji SZP. První etapa je orámována roky 1961 jako počátkem časové řady a rokem 1967. Druhá etapa zahrnuje vývoj od roku 1967, tedy období počátku formování společných organizací trhů s jednotlivými komoditami a končí rokem 1973, kdy došlo k zmíněnému rozšíření. Třetí etapa pak zahrnuje období let 1973 až 1980, tedy období neomezené expanze, kterou po roce 1980 následuje nejen další rozšíření, ale také pomalé změny v podobě SZP (kvótové systémy apod.). Jako zdroj dat byly použity databáze FAO. Pro analýzu časových

řad byly použity základní metody statistické analýzy jako jsou bazické a řetězové indexy, průměrná tempa růstu atd.

Článek je součástí projektu s názvem „Vývoj agrární produkce v rámci Společné zemědělské politiky zemí Evropské unie“ kterým se autoři dlouhodobě společně zabývají v rámci grantů udělených Interní grantovou agenturou provozně ekonomické fakulty České zemědělské univerzity v Praze. Projekt je rovněž součástí dlouhodobého výzkumu, který je zpracováván na katedře zemědělské ekonomiky PEF, ČZU v rámci VZ MSM 6046070906 („Ekonomika zdrojů českého zemědělství a jejich efektivní využívání v rámci multifunkčních zemědělskopotravinářských systémů“).

Výsledky a diskuse

Charakter jednotlivých států, které v roce 1957 podepsaly sérii dohod, včetně dohody o Evropském hospodářském společenství, nebyl zcela jednolitý. Na jedné straně stálo Německo, země tvrdě postižená a zničená válečným konfliktem, navíc oslabená rozdělením země na východní a západní část, na druhé straně pak zemědělsky silná, nikoliv však výrazně konkurenceschopná, tedy Francie. Kromě Francie a Německa pak ještě společenství doplňovala Itálie se středomořským charakterem zemědělství a země Beneluxu, kde zejména Nizozemí začalo budovat silně intenzivní zemědělský sektor orientovaný na export. Je tedy pochopitelné, že samotný vznik a realizace SZP byl nesnadný a komplikovaný. Zejména Německo při jednáních o SZP nemělo snadnou pozici, vidina společného trhu s průmyslovými výrobky však převážila nevýhody plynoucí pro Německo z naplnění zemědělské politiky. Od počátku roku 1962 tedy existovala dohoda, na základě které se začaly formovat nástroje, které v upravené podobě existují dodnes.

Období do roku 1967 (tabulka číslo 1) bylo ve znamení náběhu efektů primární existence SZP. Celková hrubá produkce podle metodiky FAO činila v roce 1961 (první dostupný údaj) 71, 928 mld. USD ve stálých cenách roku 2000. Pozici největšího producenta si udržovala Francie (23,4 mld., 32,5 %), těsně následovaná Německem (22,1 mld.) a Itálií (18,6 mld. USD). Z celkové hrubé produkce v roce 1961 tvořila rostlinná produkce 37,3 mld. USD (51,8 %) a živočišná produkce 34,6 mld. USD (48,2 %). Ve struktuře produkce jsou patrné odlišnosti, neboť největší živočišnou produkci mělo Německo a rostlinnou produkci pak Itálie. Právě u Itálie je nejvíce viditelný rozdíl mezi rostlinnou produkcí a produkcí živočišnou, neboť rostlinná tvořila celých 71 % celkové produkce. I když celkové v EU6 převažovala produkce rostlinná, kromě Itálie měla vyšší podíl rostlinné produkce již jen Francie a naopak Německo a zejména státy Beneluxu měly silnou převahu živočišné výroby. Během období let 1961 až 1967 rostla celková produkce průměrně o 3 % ročně při silnějším růstu rostlinné výroby (3,7 %), než živočišné (2,2 %). V roce 1967 činila celková produkce 85,7 mld. USD, což je o 19 % více, než v roce 1961. Vzhledem k již zmíněnému rychlejšímu růstu rostlinné produkce se její podíl zvýšil na 54 % a dosáhl úrovně 46,3 mld. USD oproti 39,4 mld. USD výroby živočišné. Rychlejší růst rostlinné výroby je možné vysvětlit zejména nedostatkem obilovin a to především v Německu, které bylo velkým poptávajícím na trhu. Rychlejší růst německé produkce také přivedl Německo na pomyslné první místo v celkové produkci před Francií. Ve všech zemích také došlo k posílení podílu rostlinné výroby, s výjimkou Itálie (73 %) a Francie (54 %) však dosud silně převládala živočišná výroba.

TAB. 1: Vývoj hrubé zem. produkce v letech 1961 až 1967 (v mil. USD, s.c. 2000)

Rok (v mil. USD)	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967
Belgie Lucembursko	3 101	3 183	3 157	3 167	3 038	3 082	3 481
Francie	23 409	26 654	25 203	25 321	26 781	25 447	27 156
Německo	22 078	24 241	25 341	24 844	23 988	25 236	27 208
Itálie	18 638	19 289	18 918	19 894	20 565	21 158	22 352
Nizozemí	4 702	4 879	4 877	4 979	4 825	5 024	5 539
EU6	71 928	78 247	77 496	78 204	79 196	79 948	85 737

Zdroj : FAOSTAT

Období let 1967 až 1973 (tabulka číslo 2) bylo ve znamení dvou důležitých okolností. Po roce 1967 je již společná politika usazena a začínají se organizovat společné organizace trhu s jednotlivými komoditami a celé společenství se dále připravuje na přijetí 3 nových členů, zejména otázka přijetí Velké Británie je z tohoto pohledu klíčová. Během tohoto období došlo k výraznému zpomalení tempa růstu produkce. Oproti předchozímu období došlo ke zvýšení pouze o 7 % (1,15 % průměrného ročního tempa růstu) a oproti předchozímu období byl růst tažen především živočišnou výrobou. V roce 1973 činila celková produkce EU6 již 91,8 mld. USD, podíl rostlinné výroby klesl na 53 % a činil 46,3 mld. Živočišná výroba vzrostla v tomto období o 10 % a činila v roce 1973 43,6 mld. USD. Oproti předchozímu období došlo k výraznému zpomalení a téměř zastavení růstu produkce v Německu a Itálii (rostlinná výroba dokonce poklesla). Díky tomu se nejvýznamnější agrárně producentskou zemí opět stala Francie. Zpomalení tempa růstu nelze přičítat výkyvům počasí, ale především situaci na mezinárodním poli a určitému vyčerpání efektu volného trhu, který produkci stimuloval (nejde však o důvod jediný).

Pro vývoj SZP po roce 1973 měl zásadní vliv vstup 3 nových států v tomto roce. Jednotlivé státy, které přistoupily měly opět odlišný charakter. Dánsko bylo zemí se silným živočišným sektorem a stagnující výrobou, která od roku 1967 dokonce poklesla (díky poklesu silného živočišného sektoru). Druhým státem, který přistoupil, bylo velmi chudé Irsko, jehož rostlinná výroba byla ještě nižší, než v případě Dánska. Zatímco dánské zemědělství stagnovalo po celé období od roku 1961, irské rostlo zejména v prvních letech a teprve po roce 1967 se růst zastavil (v tomto případě však vinou poklesu rostlinné výroby). Objem produkce obou zemí však činil pouze v roce 1973 6,0 mld. USD (6,5 % EU6). Třetím státem, který rozšířil řady společenství byla Velká Británie. Velikost jejího sektoru ji řadil hned za trojici silných států EU6 (v roce 1973 13,1 mld. USD, 14,2 % EU6). Velká Británie si po celé období 1961 až 1973 udržovala převahu živočišné výroby přibližně v poměru 2:1 a růst přes 1,5 % ročně. Všechny tři nové země v období před vstupem nevykazovaly výrazný růst, pouze Velká Británie rostla přibližně stejně jako EU6. Vstupem těchto tří zemí také došlo k výraznému posílení role živočišného sektoru ve společenství, neboť všechny země měly převážně živočišný charakter.

TAB. 2: Vývoj hrubé zem. produkce v letech 1967 až 1973 (v mil. USD, s.c. 2000)

Rok (v mil. USD)	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973
Belgie Lucembursko	3 481	3 467	3 547	3 665	3 845	3 727	3 851
Francie	27 156	28 166	26 665	28 294	28 381	28 245	30 878
Německo	27 208	27 322	26 234	27 170	27 006	27 068	27 570
Itálie	22 352	21 547	22 381	22 301	22 071	20 918	22 797
Nizozemí	5 539	5 726	5 800	6 313	6 506	6 460	6 745

Rok (v mil. USD)	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973
EU6	85 737	86 227	84 627	87 743	87 808	86 417	91 840
Dánsko	3 816	3 850	3 699	3 604	3 640	3 622	3 679
Irsko	2 268	2 277	2 239	2 229	2 445	2 339	2 300
Velká Británie	11 905	11 835	11 849	12 465	12 714	12 871	13 073
EU3	17 990	17 963	17 787	18 299	18 800	18 831	19 053

Zdroj : FAOSTAT

Po roce 1973 (tabulka číslo 3) se zemědělská produkce nyní již 9 států společenství dále zvyšovala. Tempo růstu se oproti předchozímu období zvýšilo (průměrný růst 1,52 %), růst však nedosahoval tempa z období před rokem 1967. Ke zrychlení tempa růstu přispěly zejména nové země, které rostly rychleji, než celkový průměr. Zejména patrný je růst produkce u Irska, které v letech 1973 až 1980 zvýšilo svou produkci o 39 %. K růstu nových států se přidaly i země EU6 a to zejména Nizozemí, které rostlo druhým největším růstem z celé EU9 ve výši 27 %. Celková produkce EU9 dosáhla v roce 1980 123,3 mld. USD oproti 110,9 mld. USD v roce 1973. Pro srovnání se celková produkce zemí EU6 zvýšila z 91,8 mld. USD v roce 1973 na 101 mld. v roce 1980. Oproti předchozímu období došlo k růstu především živočišné produkce (růst 19 %). Díky vstupu nových zemí se v roce 1973 podíl rostlinné a živočišné výroby změnil na 51:49 ve prospěch živočišné výroby. Silnější růst živočišné výroby tento podíl výrazně posiloval ve prospěch živočišné produkce, která v roce 1980 činila již 55 % celkové produkce. Silně rostlinný charakter produkce si zachovala pouze Itálie, u Francie došlo k mírnému vyrovnání se obou částí produkce a ostatní země pak dosahovaly silné převahy živočišné výroby (např. Irsko 85:15). Zde je však nutné podotknout, že tato skutečnost je silně ovlivněna i přírodními podmínkami v jednotlivých státech. Pozici největšího producenta si nadále upevnila Francie (celkový podíl na produkci EU6 27 %, EU6 dokonce 33 %). Druhé místo udrželo Německo (24 % EU9), v tomto období však následované silněji rostoucí Itálií (21 % EU6). 12 % podíl na celkové produkci dosáhla Velká Británie, ostatní země se pohybovaly kolem 3 % s výjimkou Nizozemska, které díky intenzivnímu charakteru sektoru dosáhlo 7 % podílu EU9.

TAB. 3: Vývoj hrubé zem. produkce v letech 1973 až 1980 (v mil. USD, s.c. 2000)

Rok (v mil. USD)	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Belgie Lucembursko	3 851	4 091	3 790	3 646	3 794	3 910	3 904	3 900
Dánsko	3 679	3 888	3 773	3 740	4 035	4 114	4 254	4 226
Francie	30 878	30 776	29 088	29 123	28 474	30 658	32 990	33 204
Německo	27 570	28 401	27 420	26 663	28 103	29 128	29 655	29 194
Irsko	2 300	2 513	2 843	2 619	2 936	3 080	2 974	3 195
Itálie	22 797	23 013	23 295	22 576	22 838	23 545	25 245	26 184
Nizozemí	6 745	7 203	7 166	7 328	7 567	8 060	8 330	8 541
Velká Británie	13 073	13 485	12 694	12 593	13 669	14 161	14 364	14 840
EU6	91 840	93 482	90 759	89 336	90 776	95 301	100 124	101 022
EU9	110 893	113 369	110 069	108 288	111 415	116 656	121 716	123 284

Zdroj : FAOSTAT

Celkový vývoj produkce za celé období 1961 až 1980 lze charakterizovat stabilním růstem, jehož meziroční tempo však v průběhu jednotlivých period mírně klesalo. Celková produkce EU6 se zvýšila o 40 % z 71,9 mld. USD na 101 mld. USD. Nejvyšší růst produkce zaznamenalo Nizozemí a to o 82 %. Silněji, než průměr rostly také Irsko a Fran-

cie. Naopak nejpomaleji rostla produkce Dánsku a Belgie a Lucemburska. U většiny států je patrný růst ve stejné výši, jako je růst celku. Výrazněji se také měnilo tempo celkového růstu v jednotlivých etapách. Nejsilnější růst je znatelný v prvních letech po zavedení společné politiky, druhá etapa mezi roky 1967 a 1973 přináší zpomalení růstu. Efekt nových zemí se po roce 1973 projevil mírným nárůstem tempa růstu, i když toto tempo nedosáhlo výše první periody.

TAB. 4: Vývoj hrubé zem. produkce v letech 1961 až 1980 (v mil. USD, s.c. 2000)

Rok	Celková produkce				Rostlinná výroba				Živočišná výroba			
	1961	1967	1973	1980	1961	1967	1973	1980	1961	1967	1973	1980
Belgie Luc.	3.101	3.481	3.851	3.900	33%	36%	34%	30%	67%	64%	66%	70%
Dánsko	3.800	3.816	3.679	4.226	25%	26%	28%	28%	75%	74%	72%	72%
Francie	23.409	27.156	30.878	33.204	52%	54%	57%	52%	48%	46%	43%	48%
Německo	22.078	27.208	27.570	29.194	42%	44%	41%	36%	58%	56%	59%	64%
Irsko	2.013	2.268	2.300	3.195	28%	21%	19%	15%	72%	79%	81%	85%
Itálie	18.638	22.352	22.797	26.184	71%	73%	70%	69%	29%	27%	30%	31%
Nizozemí	4.702	5.539	6.745	8.541	32%	34%	30%	26%	68%	66%	70%	74%
Velká Británie	10.621	11.905	13.073	14.840	31%	35%	35%	35%	69%	65%	65%	65%
EU6	71.928	85.737	91.840	101.022	52%	54%	53%	49%	48%	46%	47%	51%
EU9	88.362	103.727	110.893	123.284	48%	50%	49%	45%	52%	50%	51%	55%

Zdroj : FAOSTAT

Samotné posouzení výše produkce však zdaleka nemůže vypovídat o celkové úrovni vývoje sektoru. Pro bližší posouzení vývoje efektivnosti došlo i k posouzení dostupných poměrových ukazatelů, tedy celkové produkce na 1 hektar zemědělské půdy. Ukazatel produkce na hektar zemědělské půdy vyjadřuje stejně úroveň intenzifikace. Posuzovat proces intenzifikace na základě jednoho ukazatelů je problematické, pro toto období není dostupný počet zaměstnanců ani další údaje o zdrojích, které by umožnily tento proces přesněji popsat. Celkový růst produkce na hektar byl vyšší, než růst objemu produkce. Zatímco celková produkce za celé období vzrostla o 40 %, produkce na 1 hektar o 52 % v EU9 a 55 % v EU6. Je tedy patrné, že došlo vlivem intenzifikačních faktorů ke zvýšení intenzity zemědělství v zemích společenství. Tuto skutečnost je možné zdůvodnit zejména potřebou vyšší produkce, která by pokryla domácí spotřebu. U jednotlivých států je patrné, že největší růst produkce na hektar je patrný v letech po zapojení do společenství. Produkce na hektar nejvíce vzrostla ve sledovaném období v Nizozemí, které začalo budovat intenzivní agrární sektor a tomu odpovídá i zvýšení produkce z jednoho hektaru zemědělské půdy o 108 %. Také celkově Nizozemí dosahuje nejvyšší hodnoty tohoto ukazatele po celé období. Nad průměrem EU9 se pohybovaly i Belgie a Lucembursko a těsně nad průměrem pak Dánsko, Německo a Itálie. Naopak nejmenší úroveň produkce na hektar vykázalo Irsko a Velká Británie. Vstup do společenství však přinesl v periodě let 1973 až 1980 právě Irsku velmi silný růst ukazatele o 38 %, což byl růst rychlejší, než u Nizozemí. Přesto je však patrný celkový pokles dynamiky růstu, neboť průměrný růst celé EU6 se snížil z průměrného ročního růstu 2,34 % v letech 1961 až 1967 na 1,65 % v letech 1973 až 1980. Pouze ve čtyř zemích se růst v posledním období oproti prvnímu období zvýšil a to konkrétně u zemí Beneluxu a Irska, které však roste z výrazně nižší základny. Vývoj ukazatele potvrzuje teorii, při které s rostoucí produkcí dochází ke snižování průměrného tempa růstu. Výjimku tvoří

pouze země Beneluxu, které se však soustředily na silnou intenzifikaci a proexportní charakter svého agrárního sektoru. Tuto skutečnost by potvrdily další analýzy, pro které však v tuto chvíli nejsou dostupná relevantní data.

TAB. 5: Vývoj produkce na hektar z.p. v letech 1961 až 1980 (v USD, s.c. 2000)

Rok	1961	1967	1973	1980
Belgie Lucembursko	1.712	1.980	2.184	2.651
Dánsko	1.203	1.262	1.232	1.455
Francie	678	808	951	1.047
Německo	1.139	1.402	1.459	1.576
Irsko	357	401	405	558
Itálie	901	1.097	1.304	1.491
Nizozemí	2.032	2.474	3.210	4.228
Velká Británie	536	609	699	804
EU6	914	1.107	1.263	1.417
EU9	823	982	1.108	1.253

Zdroj : FAOSTAT

Závěr

První ze série článků v rámci projektu hodnocení produkce agrárního sektoru v Evropské unii hodnotí vývoj produkce v zakladatelských zemích Evropských společenství v letech 1961 až 1980. Na základě provedených analýz je patrný silný růst produkce a to zejména v období po přistoupení ke společenství a také SZP. To je patrné jak v letech po jejím vzniku u původních zakladatelů, tak u 3 nových členů po roce 1973. Efekt společného trhu se však postupem času vyčerpává a projevuje se tak snížení tempa růstu v časové řadě dále od vstupu. Výjimku tvoří pouze země, které se prostřednictvím intenzifikačních faktorů snaží výrazně zvýšit intenzitu svého agrárního sektoru (např. Nizozemsko). Růst produkce je však nižší, než růst celkové produkce celého národního hospodářství a tím pádem dochází k poklesu role zemědělství na celkovém chodu národního hospodářství. Opět lze tuto skutečnost spojit s teorií konvergence, neboť méně vyspělé země (např. Irsko) rostou výrazně rychleji, než země vyspělejší a tedy s nižším podílem zemědělského sektoru (např. Německo, Francie). Prostřednictvím přepočtu produkce na jeden hektar zemědělské půdy a také vývoji rozsahu zemědělské půdy je patrný postupný proces intenzifikace s převážnou rolí intenzifikačních faktorů u všech zemí, přičemž tento proces je však odlišný v jednotlivých zemích podle charakteru jejich agrárního sektoru.

Použitá literatura:

- [1] FAO, ROME, 2008, <http://faostat.fao.org/site/612/default.aspx#ancor>, (25.10.2008)
- [2] FAO, ROME, 2008, <http://faostat.fao.org/site/377/default.aspx#ancor>, (25.10.2008)
- [3] FAO, ROME, 2008, <http://faostat.fao.org/site/550/default.aspx#ancor>, (25.10.2008)

MULTIKRITERIÁLNÍ ROZHODOVÁNÍ JAKO HNACÍ SÍLA STRATEGIE MULTICRITERIAL DECISION-MAKING CAN DRIVE STRATEGY¹

Hana Mohelská, Petr Tučník

Univerzita Hradec Králové

hana.mohelska@uhk.cz; petr.tucnik@uhk.cz

Key words:

Strategic decision making – multicriterial decision making – autonomous systems – control algorithms – economic decisions

Abstract:

What is the most important ingredient for the success of an organization? Companies that want to succeed in the business world of today must be prepared for the new realities. Customers want results, the workforce wants a challenging and rewarding job experience, competition is tougher than ever before, and technology is providing unprecedented opportunities to explore. Strategic decisions are hard to describe in formal way, as there are individual and subjective characteristics, which are difficult or impossible to formalize, and therefore some authors consider strategic decision making more as an art than as the science. On the other hand, conditions for decision making are becoming more and more complex; there are unlimited amounts of data but less time to process them. The use of modern IT technologies can help to overcome some of these difficulties, but final decision belongs to manager.

Introduction

The project is focused on the strategic decision making. This covers a wide range of areas, but we will aim our effort especially to:

- Managerial decisions
- Autonomous systems (agents)
- Control algorithms
- Economic decisions (investment)

Due to the large number of related scientific areas, there is a large number of scientists from different branches that have agreed to participate in this project.

The main aim of the project is focused on the strategic decision making. This is useful for many areas (economic, management, informatics, robotics, etc.) where decisions are to be made quickly and correctly. When doing any strategic decision, many aspects have to be considered at one moment. We are always trying to obtain a “qualified” decision, i.e. decision based on all relevant information. Amount of such information

¹ This article is supported by the grant no. GAČR 402/09/0662 of the Czech Science Foundation.

(data) may be enormous and it may be difficult to make such complex decisions without computer.

The amount of information and speed of decision making are, in general, two main reasons to use computer support when making any strategic decisions. When the decision making process manifests similarities, then the whole process or its part may be done by the computer. It is possible to have a set of pre-defined decision making scenarios and use computer to handle such situations. This allows management staff to focus their attention to special situations only and ease their workload.

One of the frequently used approaches to the decision making problems is the multicriterial decision making (MDM). This approach allows us to take an enormous amount of influences into consideration while making decision. The mathematical background of the MDM is usually quite straightforward and simple because of the need to avoid comprehensibility issues. The principles of MDM are described in [8] or [2].

Evaluation and selection of strategies – the biggest managerial decision

Strategic decisions are taken at the highest level of an organization. They concern decisions on how the whole organization will be positioned with respect to its product and resource markets, its competitors and its macro influences. Accordingly, the options at the strategic level are those that offer solutions to the “big questions” in this regard.

The big questions that are considered in strategic selection usually concern three major areas:

1. Decisions on products and markets;
2. Decisions on generic strategy and scope;
3. Decisions on growth and development options

When considering which course of action to pursue, it is normally the case that a number of options present themselves to an organization’s top management. In order to ensure that the option is fairly and equally assessed, a number of criteria are applied. For each option, four criteria are applied: questions to ask of each option. In order to “pass”, the option must usually receive an affirmative answer to each one [5].

The four criteria are:

1. Is the strategic option suitable?
2. Is the strategic option feasible?
3. Is the strategic option acceptable?
4. Will the strategic option enable the organization to achieve competitive advantage?

Multicriterial Decision-Making

The MDM is generally used for decision support but it is possible to adapt it for the use as a control algorithm in autonomous entities using artificial intelligence. For the purpose of this text, we will use the term “agent” when referring to such autonomous entities. The theoretical background for agents and artificial intelligence may be found in [6], [7], [1] or [4].

The use of the MDM (as a control mechanism of an agent) brings the whole new perspective to the decision making problem. While any human operator is limited by the psychological capabilities when making decision (i.e. is able to take only a limited number of variables into account), the agent has no such drawbacks. It is possible to monitor dozens of environment attributes in one moment. However, there are several conditions of such application:

1. The agent is able to monitor all the attributes which are needed to make a qualified decision.
2. The agent is able to perceive an impact of its actions in the environment.
3. The environment is represented numerically or is it possible to transform its description into numbers (representation problem).

The major issue usually lies in the third condition. The necessity of numerical representation is given by the mathematical principle of the control mechanism [3]. Let us remind the reader of the fact that we are discussing both software and hardware agents at this point. The representation problem is significant especially for the hardware agent case. Software agents already have an artificial environment which may be easily adopted for the needs of MDM control mechanism.

When the environment is described in a numbers, each possible influence or its describable aspect is represented as an attribute. The attribute is a quality of the environment, which may (in general) occur in a certain degree of intensity. E.g. “distance to the target” or “temperature”. It is usually easy to represent physical attributes, but it is also possible to represent internal of mental states of the agent. For this purpose, the fuzzy sets representation may be used to capture the non-numerical information. However, this may present a certain level of inaccuracy to the decision making process.

The decision making process is typically made in cycles. The agent perceives its environment by sensors and, when decision making situation occurs, the decision is made. The next step is realization of action by agent’s actuators and the agent continues to monitor its environment to perceive the impact of the change. The cycle returns to the first step. If the MDM is used for decision support only, the decision making process is concluded by human decision. In this case, the agent presents possible solutions and function as an expert system.

The MDM control mechanism was adopted for the robot soccer agents/robots in the past [9]. This is an example of a quick evolving environment with many possible solutions to every configuration of the game. When a quick evolving environment is presented (with a problems to be decided continuously) to a person, it is very difficult to handle this task without the help of an automatic system.

The MDM may be used for decisions in many areas – logistics, planning, reactive behavior, futures or stock market trading, etc. Usually, when there is a problem present with many possible solutions and many attributes which must be considered, the MDM offers an excellent, elegant way to handle this problem.

The decision making algorithm is fast and may be adapted to many situations. Although the MDM can be used to handle tasks such as path selection problem or actuator coordination, best results are obtained when applied to strategic decision making. Other approaches are typically more efficient to handle lower level problems (movement, coordination, direct control in general), but MDM is very suitable for highest level decision problems. This may be applied to managerial (company) cases as well, as

strategic decisions are made at the highest level. Realization is a subsequent problem where any algorithm or approach may be applied.

Advantages of MDM Application

Some of advantages have already been mentioned in previous text. Use of MDM allows company to ease the workload of managerial staff, fasten decision making processes and helps to avoid mistakes (by leaving important information out of decision making).

In general, the use of MDM as a support tool for making managerial (strategic) decisions gives company a significant advantage against competition. Nowadays, it is possible to simulate, visualize and present reasons for decisions made by computer. It is also possible to use computer decision making to handle lower-level decisions and stereotypical decision making situation, which enables management to focus on strategic decisions alone.

References:

- [1] FERBER, J. *Multi-Agent Systems – An Introduction to Distributed Artificial Intelligence*. Oxford, England: Addison Wesley Longman, 1999, 509 s. ISBN 0-201-36048-9
- [2] FIALA, P., JABLONSKÝ, J., MAŇAS M. *Vícekritériální rozhodování*. Praha: VŠE Praha 1997.
- [3] KOŽANÝ, J., TUČNÍK, P., SROVNAL, V. Multicriterial Decision-making in Multi-agent Systems, *Lecture notes in Computer Science*, Springer, Berlin, 2006, 711-718 s. ISBN 3-540-34383-0, ISSN 0302-9743,
- [4] KUBÍK, A. *Intelligentní agenty*. Brno: Computer Press, 2004, 280 s. ISBN 80-251-0323-4.
- [5] MAREŠ, S., MOHELSKÁ, H., ŠABATOVÁ, M.: *Manažerské metody*. 1. vyd. Hradec Králové, 2004. ISBN 80-7041-534-7
- [6] NORVIG, P., RUSSELL, S. *Artificial Intelligence – A Modern Approach*. Prentice Hall Series, Pearson Education, 2nd Edition, 2003, 1081 str., ISBN 0-13-790395-2
- [7] PFEIFER, R., SCHEIER, C. *Understanding Intelligence*. London: MIT Press, 1999, 697 s. ISBN 0-262-16181-8.
- [8] RAMÍK, J. *Vícekritériální rozhodování – Analytický hierarchický proces (AHP)*. Karviná: Silesian University, 1999, 211 s. ISBN 80-7248-047-2.
- [9] TUČNÍK, P. Multicriterial Decision-making Control of the Robot Soccer Team. *Robotic Soccer*, 2007, Chapter 22, s. 421-446. Vienna, Austria: I-Tech Education and Publishing, ISBN 978-3-902613-07-3.

EFFECT OF THE COMMON AGRICULTURAL POLICY ON BASIC AGRICULTURAL MARKETS IN POLAND

Robert Mroczek

Institute of Agriculture and Food Economics – National Research Institute, Warsaw
r.mroczek@ierigz.waw.pl

Key words:

Agriculture – common agricultural policy – production – prices

Abstract:

After accession of Poland to the European Union the following agricultural products have been subjected to quotas (limitations) of sales: milk, sugar and potato starch. In 2004 – 2007, a considerable increase of purchase prices was recorded in the market of cereals, milk and beef meat. The prices of beef meat increased mostly during the first months after the accession of Poland to the EU. Increase of the prices of milk and cereals occurred during the recent two years (2006 – 2007) what was affected by global phenomena and not the changes in national demand and production relations. High variability of purchase prices was found on the market of pork and poultry meat as well as of rape. The participation of payments to the products and to agricultural production in farmer's income has been dynamically increased and they became a creator of its income. During the years 2004 – 2007, payments constituted more than 40% of the farmer's income whereas few years earlier, they did not exceed 10%.

Material and methods

In the present paper, mass statistical data of the Main Statistical Bureau and information on the number of processing enterprises, possessing the rights to export to the EU, being found in the Internet page of the Chief Veterinary Office, were utilized.

1. Manufacture of the major agricultural products

Coverage of our agriculture with the Common Agricultural Policy (CAP) caused that since the 1st of May, 2004, the EU regulations of agricultural market are binding in Poland. The following measures are utilized in regulation of the particular markets:

1. Market of cereals, feedstuffs and oil crops:
 - market intervention (intervention purchase based on the system of intervention prices),
 - direct support of incomes (payments in a simplified system)
 - system of foreign trade (system of export and import licenses, export refunding, system of import duties and preference quotas)
2. Meat market
 - system of reference prices,
 - payments to private storage of meat (mainly of pork meat),
 - export subsidies to three countries (suspended in 2008).

Markets of meat, sugar and potato starch are subject to separate regulations, and their production is covered with quotas system.

The level of the national milk quota, as granted to Poland in the season 2004/2005 amounted to 8 964 thousand tons¹. It was increased by 416 thousand tons in 2006/2007. The growing demand on milk and its products in the world and the rise of their prices caused that the EU increased quotas by 2% for all the Member States. Since the 1st day of April 2008, Poland may produce 9 567.7 thousand tons of milk annually for the market. Exceeding the granted limit by the farmers is connected with financial penalties. In the years 2004 – 2007, milk production was stable and equaled to ca. 11.5 billion litres. In 2007, there were 657 thousand agricultural farms, possessing cows, i.e. by 100 thousand less than three years earlier. CAP review, so called Health Check that was completed in November provides further gradual increase of milk quotas by 1% annually since 2009 so as to prepare the dairy sector to their complete abolishment in 2015. It might be specified as the so-called “soft landing” for milk producers when they will be competing in the new market realities.

After extension of the European Union, sugar market was partially reformed. The main changes in the discussed market consisted in decrease of quotas of sugar production, replacement of intervention price by the reference price which up to 2009/10 will be lowered by 36%, gradual decrease of minimum price for purchase of beetroots to 26.3 EUR/ton in 2009/10. Farmers, who give up the production of beets, receive appropriate financial compensations. Sugar holdings which decrease sugar production, will also receive the mentioned equivalents.

TAB.1. Production of sugar and its limits (in thousand tons)

Marketing years (1.X.–30.IX.)	Production	Granted production limit		Sugar surplus (quota C) ^a
		(quota A)	(quota B)	
2001/02	1602	1540.0	104.4	-
2002/03	1956	1540.0	104.4	311.6
2003/04	1946	1520.0	102.2	323.8
2004/05	2002	1580.0	92.0	330.0
2005/06	2068	1495.0	87.0	486.0
2006/07	1723	1597.5		125.5
2007/08	1934	1533.2		400.8

a) up to the season 2006/7 sugar from quota C could be exported without payments, later on, such possibility did not exist, but the Commission Regulation (EC) No 924/2008 of 19 September 2008 as regards to 2008/2009 marketing year allows exporting 650 thousand tons of out-of-quota sugar from the territory of the EU.

Source: Based on the materials of Ł. Chudoba

Quota for production of sugar in Poland in 2005/06 was equal to almost 1600 thousand tons while in 2008/09 season will we be allowed to produce about 1400 tons of sugar. In the years 2003 – 2007, the number of sugar beet planters decreased in Poland by 35% i.e. to 59 thousand. During the discussed period, sugar production exceeded

¹ National sum is the sum of gross amount and direct sale amount

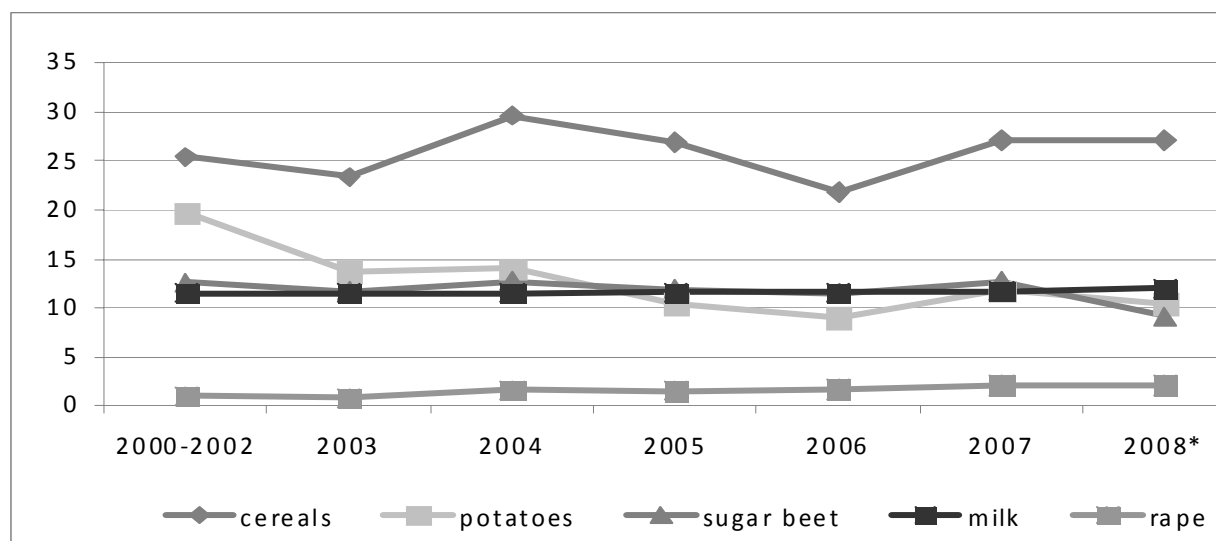
considerably the quotas; amounting to ca. 2 million tons in the years 2003 – 2005, 1723 thousand tons in 2006/07 and 1934 thousand tons in 2007/08 (Tab.1).

Production of sugar in 2001/02 – 2007/08 marketing years exceeded granted quotas. In 2008/2009 sugar production will decrease to 1.3 – 1.5 million tons, so to the level lower than the national consumption of the discussed product, amounting to 1.5 – 1.6 million tons annually. Also, limitation of sugar quota for Poland in 2008/09 to the level of ca. 1.4 million tons will cause that we will become importers of sugar (nett).

Since 2004/05 season, the limit which was granted to Poland for production of potato starch is equal to 145 thousand tons. Since 2005, production of starch is lower than the limit as during the recent seasons it amounted to (in thousand tons) 158 in 2004, 130 in 2005, 79 in 2006 and 120 in 2007. Four years from the entrance of Poland to the EU have already passed. During the discussed period, we could note different tendencies on the basic agricultural markets. Production of cereals with the stable area of seeding, amounting to ca. 8.4 million ha, was characterized by a big variation. In record 2004 year, crops of cereals were equal to almost 30 million tons and two years later, did not exceed 22 million tons. Such big fluctuations of crop were affected by agro-climatic conditions (Fig.1).

Production of sugar beets was maintained on a relatively stable level from 11.5 million tons in 2006 to 12.7 million tons in 2004 and 2007 (Fig.1). In 2007, the area of sugar beet cultivation was equal to 247 thousand ha and it was lower by 50 thousand hectares as compared to 2004.

FIG.1. Production of the selected agricultural products (in million tons)



*) GUS (Main Statistical Bureau) and IAFE estimate

Source: GUS Statistical Yearbooks for 2000 – 2007

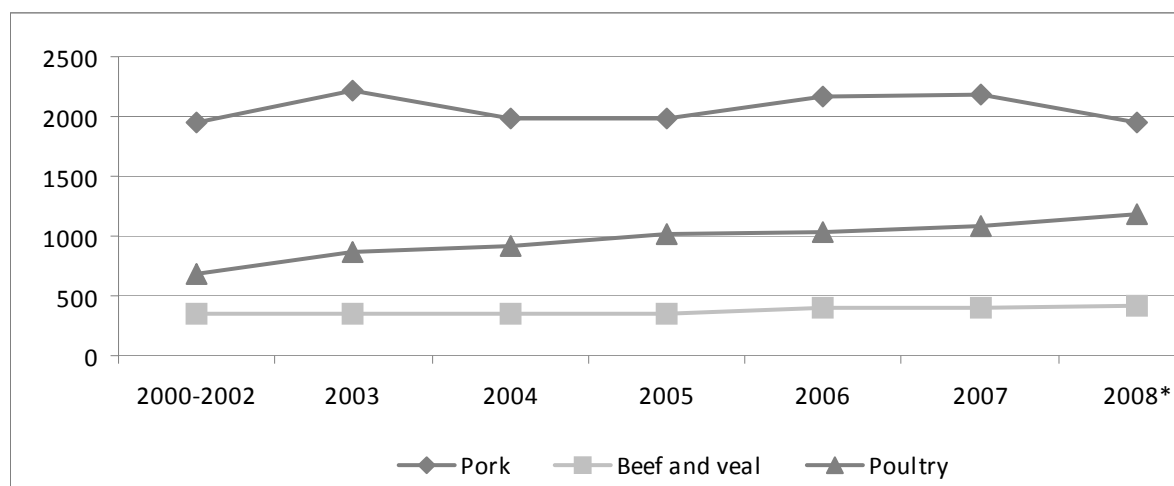
A slight decreasing tendency of potato production is continued. In 2007, their crops were equal to almost 12 million tons and were higher by 31% as compared to 2006 but they were lower by 16% than in 2004 (Fig.1). In 2004 – 2007, the area of potato cultivation decreased from 714 to 550 thousand ha i.e. by 23%. According to the

preliminary estimates, potato production in 2008 will be equal to ca. 10.4 million tons and it will be lower by 12 % as compared to 2007.

Rape production shows growing tendencies what was affected by higher interest of farmers in biofuels. In 2007, rape production exceeded 2 million tons and was higher by 0.5 million tons in comparison to 2005 and 2.5-times higher than in 2003 (Fig.1). In the years 2004 – 2007, area of rape cultivation increased from 538 to 797 thousand ha i.e. by almost 50%. Also, in 2008, the rape crops are expected to be on the level of ca. 2.1 million tons.

In meat production, pork meat is still dominating, with participation of 60%. The accession of Poland to the EU did not eliminate fluctuations of the discussed meat, induced by the so-called pig cycle. In 2006 and in 2007, almost 2.2 million tons of pork meat were produced; it was the level approximated to that one of 2003 (Fig.2). During the discussed period, there was a high increase of poultry meat production (by $\frac{1}{4}$). Low profitability of pork production in 2007 and in the first half of 2008 due to expensive cereals (feeds) caused limitation of its production. It is anticipated that pork meat production in 2008 will be lower by 10% as compared to 2007.

FIG.2. Production of slaughter livestock, as calculated into pork, beef and veal (in thousand tons)



* estimate of IAFE and author's

Source: GUS Statistical Yearbooks for 2000-2007

Integration with the EU inhibited regress in slaughter cattle management. In the years 2004 – 2007, beef and veal production increased by 12% i.e. to ca. 400 thousand tons; half of it was destined for export.

2. Purchase prices of the major agricultural products

In the years before the entrance of Poland to the EU, a slight decreasing tendency of cereal prices was marked. The mean price of wheat purchase in 2003 was equal to 455 PLN/ton and it was lower by 10.5% than in 2000. During the discussed period, the price of rye decreased to 353 PLN/ton i.e. by 2.2%. A high decline of the prices of the both

discussed cereal species (by more than 20%) occurred after 2004 harvest. The mentioned decline resulted from the change of the intervention system in cereal market – *inter alias*, due to a lower intervention price, being fixed on the level of 101.31 EUR/ton as well as record cereal crops in 2002 in Poland which amounted to almost 30 million tons. Intervention purchase comprised whet, barley and maize. The date of intervention purchase was also changed. It begins in November and lasts until the end of May. Before the accession of Poland to the EU, intervention purchase of wheat and rye was practically commenced at the beginning of harvest and “arranged the market” to a considerable degree.

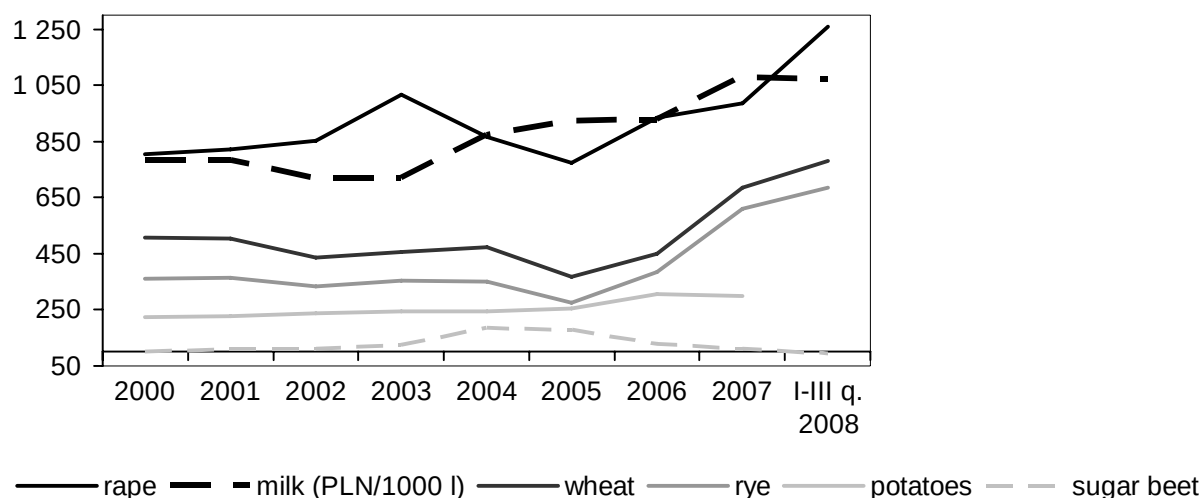
Decreasing tendency of prices in the cereal market was inhibited in a half of 2005. After harvesting, the prices of cereal purchase began to rise and the mentioned tendency was maintained until the second quarter of 2008. In the years 2005 – 2007, purchased wheat was more expensive by more than 300 PLN, i.e. almost twice and rye – by ca. 350 PLN/ton, i.e. by more than twice. The average price of purchased wheat in 2007 was equal to 685 PLN/ton and than one of rye – ca. 610 PLN/ton.

The increase of cereal prices in 2007 was a global phenomenon. In 2006/07 and 2007/08, market prices of cereals exceeded considerably the intervention price and therefore, there was no interest in the intervention purchase.

Good world cereal crops in 2008 caused the decline of their prices. In August 2008, wheat was purchased at 570 PLN/ton; one month later, the price was lower by 10% and at the end of October, it was equal to ca. 450 PLN/ton whereas half a year earlier, the discussed price was found on the level of 900 PLN/ton. In October 2008, the European Commission restored the import duties on certain cereals from third countries in relation to 2008/09 marketing year. It is aimed at preventing further decline of cereals prices in the EU market and maintaining the farmers’ incomes on the appropriate level.

Polish agriculture has become the beneficiary of the entrance of Poland to the EU. In 2004 – 2006, payments constituted almost a half of the farmer’s income (46.3%) whereas few years earlier, their participation did not exceed 10%². In 2008, their share constituted 42% of the farmer’s income. Together with the increase of the direct payments’ level, their participation in the farmer’s income will be probably successively increasing. The discussed participation may vary as a result of strengthening of our currency in relation to EUR and due to the variation of the prices of agricultural products. Direct payments constitute a permanent and important element of agricultural income.

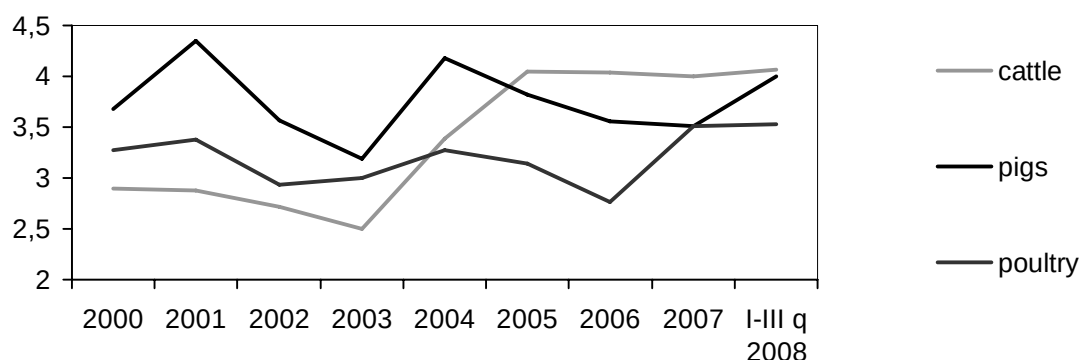
² After Z. Floriańczyk. Economic results of Polish agriculture in 2006. Report PW No 76 p.14, Warsaw 2007 and data from Economic accounts for agriculture

FIG.3. Purchasing prices of major agricultural products (average per year, in PLN/ton)

Source: GUS Statistical Yearbooks for 2000 – 2007; GUS Statistical Bulletins for 2008

The purchasing price of sugar beets is successively decreased. Instead, the planters receive financial compensation, amounting to 60% of the losses born due to decline of purchasing prices in 2006/07 and 2007/08 and to 64.2% in 2008/09 and 2009/10.

The milk collection price in 2007 was higher by 16% as compared to 2006. Since January until December 2007, the discussed price increased by 37.5%. After such high increases, caused by the increase of the prices in the world markets, the breakdown of the situation occurred in 2008 and during the first eight months of 2008, the prices of milk were lowered by $\frac{1}{4}$.

FIG.4. Purchasing prices of livestock (in PLN/kg, mean values per year)

* IAFE-NRI estimation

Source: GUS data

In case of the producers of slaughter animals, the integration of Poland with the EU was most profitable for beef producers. During three years, i.e. 2003 – 2005, the prices of beef increased by 60% and were maintained on the level of 4 PLN/kg. In 2004, the

prices of pork increased by 30% and they amounted to 4.2 PLN/kg. During the successive years they began, however, to drop what, together with the increasing cereal prices deteriorated the profitability of pig management. The increase of purchasing prices of poultry meat was the lowest one; it amounted only to 10%. In 2005 and 2006, the purchasing prices of poultry were lowered by 15%; in 2007, the mean purchasing price of poultry amounted to 3.5 PLN/kg and was equal to the purchasing price of pigs (Fig.4). Limitation of pork production in 2007 caused increase of its prices in 2008.

3. State of adaptation of animal-product processing enterprises to the EU standards

At the beginning of 2004, i.e. few months before the accession of Poland to the European Union, the licenses for trade with the UE-15 states were possessed in Poland by 101 meat processing enterprises, including 61 entities, acting in red meat sector and 40 plants from poultry sector. During the few successive years, very significant changes occurred in the discussed structure. In a half of 2008, the following enterprises were entitled to the trade with the EU: meat industry – 928; dairy industry – 322; poultry sector – 261 and fishery sector – 244. The total number of enterprises of the mentioned sectors which satisfied veterinary standards was equal to 1755. The red meat processing enterprises constituted more than a half of this number (Tab.4).

TAB.2. Animal-product processing enterprises, entitled to trade with the European Union

Number of enterprises	Meat industry ^a	Poultry industry ^a	Dairy industry ^a	Fishery industry ^a	Total
Enterprises entitled to trade with the EU					
January 2001	19	29	bd	bd	48
January 2004	61	40	bd	bd	101
January 2005	638	175	bd	bd	813
December 2006	896	211	304	211	1622
June 2008	928 ^c	261	322	244 ^d	1755

a. without cold stores

b. without processing vessels

c. including 115 enterprises dealing also with poultry processing

d. including 8 enterprises specialized in processing of shrimps and other mollusks

Source: Own elaboration based on data of Veterinary Inspection and

R. Urban: State of the main sectors of food economy after the entrance of Poland to the European Union. Cereal, meat and drinks' sector. Report PW no 25, p.34, IAFE – NRI, Warsaw 2006.

Dynamic increase of the number of food processing enterprises, possessing the right to sell their products in the extended EU market was accompanied by significant increase of production value, occurring practically in the whole food industry, resulting, *inter*

alias, from the rise of prices of the sold products especially in the markets of UE-15 states.

Conclusions

1. Mechanisms and instruments of the common Agricultural Policy for regulation of the particular agricultural markets were employed to a varying, sometimes small degree.
2. In the meat market, any intervention prices or payments to private storage have not been employed; only payments to export of meat to third countries were supported; in 2008, they were abolished. Increase of prices in beef market due to its export to the EU market inhibited regress in beef cattle management in Poland. Accession of Poland to the EU did not eliminate fluctuations in pork meat production.
3. High variations of prices in cereal market during the recent period had a global character, which the European Commission was not able to cope with, due to very small reserves of cereals in intervention stores. Customs duties and payments to cereal export to third countries are the instrument which only partially affects stabilization of prices.
4. Limitation of milk production (quotas) does not allow increasing of production what, together with growing demand, causes a considerable increase of prices of milk and its products. Since 2008/09, the European Commission has increased milk production quotas for all the EU member States.
5. Reform of sugar market in the EU is aimed at limitation of its production. In consequence, we may become importer of sugar (nett).
6. During four years since the accession of Poland to the EU, the following different tendencies were observed in basic agricultural markets:
 - cereal production was characterized by a big variability (from 22 to 30 million tons) with the stable area of seeding, amounting to 8.4 million ha;
 - milk production revealed a stable production (ca. 11.5 billion litres);
 - in meat production, pork is still dominating, with the participation of 60% in the discussed market;
 - increasing tendency is demonstrated by the poultry, beef and veal production.
7. Polish agriculture has become the beneficiary of Poland's accession to the European Union. Beside it, payments to products and production constitute more than 40% of the farmer's incomes.
8. The number of agro-alimentary processing enterprises, possessing licenses to export to the EU markets is quickly increasing. At present, there are 1800 such enterprises. From among these units, meat processing plants constitute the most numerous group (more than 50%).

References:

- [1] *Analizy rynkowe. Popyt na żywność stan i perspektywy*. 2006, 2007. IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, nr 7 i 8. (in Polish)
- [2] J. BAŃSKI, K. CZAPIEWSKI, Z. FLORIAŃCZYK, T. TOCZYŃSKI. *Wyniki ekonomiczne polskiego rolnictwa w 2006 roku*. Raport PW nr 76. Warszawa 2007. (in Polish)
- [3] MROCZEK R., SZCZEPANIAK I., URBAN R. Korzyści z integracji z Unią Europejską, „*Nowe Życie Gospodarcze*” 2008, nr 10, dodatek specjalny „*Rolnictwo dziś i jutro*”. (in Polish)
- [4] URBAN, R. *Stan głównych działów gospodarki żywnościowej po wejściu Polski do Unii Europejskiej*. Sektor zbożowy, mięsny i napojów. Raport PW nr 25, s. 34. IAFE-NRI. Warszawa 2006. (in Polish)

MOŽNOSTI SLEDOVÁNÍ ROZVOJE TURISTICKÉ DESTINACE NA LOKÁLNÍ ÚROVNI

POSSIBILITIES OF THE TOURIST DESTINATION DEVELOPMENT MONITORING ON THE LOCAL LEVEL

Martin Musil, Kateřina Dušáková, Martin Luštický, Jan Voráček

Vysoká škola ekonomická v Jindřichově Hradci

musil@fm.vse.cz

Klíčová slova:

Cestovní ruch – destinace – měření zatížení destinace – ochrana přírody

Abstrakt:

Příspěvek představuje některé výsledky a závěry výzkumu týkajícího se rozvoje venkovské turistické destinace v souvislosti s ochranou životního prostředí, vč. možnosti měření a hodnocení tohoto rozvoje. Výzkum, uskutečněný na příkladu přírodního parku Česká Kanada, se zabýval možností a vhodností určité metodiky určení potenciálu cestovního ruchu destinace, existencí a možnostem získání dat pro výpočet ukazatelů zatížení oblasti cestovním ruchem. V rámci výzkumu byl proveden také monitoring návštěvníků, názorů starostů obcí a anketa mezi místními obyvateli. Výzkum i příspěvek obsahuje také polemiku k vhodnosti použitých postupů a k současným možnostem získávání potřebných dat na lokální úrovni.

Key words:

Tourism – destination – burden of the destination – nature protection.

Abstract:

This paper presents some results and conclusions of the finished research, related to the tourism development in the rural destination in connection with the nature protection. The research region was the nature park Bohemian Canada. Research was concerned with the possibility and applicability of the concrete method of measuring tourism potential, next with the possibilities of the data availability for the calculation of some indicators of the burden of the destination. The monitoring of the visitors has been realized as well. The results are argued.

Úvod

Jedním z nástrojů potřebných pro získání objektivních dat pro rozhodovací procesy zejména subjektů veřejné správy jsou údaje o zatížení konkrétních lokalit a intenzita jejich využívání návštěvníky a turisty. Tyto údaje lze získat prostřednictvím cíleného monitoringu dané oblasti. Bohužel zatím neexistuje jednotná metodika, která by umožnila sledování výkonů a dopadů cestovního ruchu v otevřeném území, zejména pak na lokální úrovni. Příspěvek se pokusí nastínit některé postupy a jejich nedostatky.

Pozornost věnovaná hranicím rozvoje cestovního ruchu se značně zvýšila v posledních letech. I přes to se velmi často k rozvoji cestovního ruchu přistupuje spíše živelně,

pouze na základě předpokládaných přínosů a dopadů, bez využití konkrétních kvantifikovatelných dat či informací.

V tomto příspěvku chceme představit některé výsledky výzkumu, který se tématicky týkal skloubení rozvoje cestovního ruchu a potřeby ochrany životního prostředí. Výzkumnou oblastí byl Přírodní park Česká Kanada na jihovýchodě Jindřichohradecka, rozšířený o turisticky velmi důležitou spádovou oblast. Přírodní park sice není zvláště chráněným územím, jako jsou např. CHKO či Národní parky, avšak nejen v případě České Kanady je území úzce spjato právě s přírodním potenciálem, jehož narušení by mohlo znamenat mimo jiné velké nežádoucí změny v turistické aktivitě.

Nejen pro region České Kanady nebyl dosud podobný výzkum realizován. Přitom cestovní ruch je jednou z mála oblastí, která může pomoci přinést do regionu potřebné finance, zaměstnanost apod. Je však třeba dbát na to, aby se turismus i na něm vázané aktivity rozvíjely směrem, který bude pro region přínosem a nikoliv budoucí přítěží.

Metodika

Ve výzkumu jsme chtěli zejména ověřit konkrétní metodiku výpočtu potenciálu území, zjistit dostupnost dat pro výpočet zatížení uvedené lokality cestovním ruchem a tyto údaje vypočítat, provést monitoring návštěvníků a na základě všech získaných dat případně navrhnout možné vhodné aktivity pro podporu rozvoje oblasti. Zvolený region je otevřenou oblastí, z čehož vyplývají i zásadní metodické nedostatky. Nelze přímo využít metodiku zkoumání, sběru dat a výpočtu ukazatelů a indikátorů jako v oblasti uzavřené (např. jeskyni, zámku apod.).

Pro výpočet indikátorů, jež pomáhají sledovat cestovní ruch v duchu udržitelného rozvoje, existují různé koeficienty a ukazatele. Klíčové indikátory udržitelného cestovního ruchu definuje i UNWTO, postupně jsou přidávány další, které mají vypovídací hodnoty o vlivu cestovního ruchu na region.

K výpočtu ukazatelů zatíženosti území cestovním ruchem, intenzity turismu, využití lůžkové kapacity, iritačního indexu a dalších jsme využili data získaná z primárního terénního (údaje od obcí a z rozhovorů) i sekundárního výzkumu (údaje od Českého statistického úřadu a Národního památkového ústavu). Pro výpočet vah a procentuálního rozdělení hodnot jsme využili výsledků monitoringu návštěvníků a našich expertních odhadů na základě získaných znalostí a zkušeností. Hodnoty únosné kapacity území, které by byly velmi vhodné a užitečné, nebyly počítány jednak z důvodu dosud neexistující metodiky pro otevřená území a pro náročnost takového výzkumu, který nebyl součástí aktuálního výzkumného úkolu. Je to však výzva pro další navazující výzkumy.

Největším problémem při řešení projektu bylo získání validních dat pro jednotlivé výpočty a analýzy. Většina dat se sleduje na úrovni kraje, některé na úrovni okresu. Pokud však takovéto území není ve sledovaných faktorech homogenní, získaná data nejsou dostatečně vypovídající. Proto jsme nemohli využít téměř žádné statistiky Českého statistického úřadu a veškerá data bylo nutné získávat terénním výzkumem přímo ve zkoumaném regionu. Tento způsob je náročnější na časové, lidské i finanční zdroje, přináší však validnější výsledky.

I při tomto sběru dat se však vyskytují problémy. Je např. velmi těžké zjistit skutečnou celkovou ubytovací kapacitu oblasti, neboť některá ubytovací zařízení nejsou nikde evidována (typicky chaty, v menší míře ubytování v soukromí). Skutečná ubytovací

kapacita území je tak vyšší, než jakou počítáme na základě údajů za zařízení, která jsou evidována. Jistou výhodou pro nás byla znalost této oblasti, která nám umožňuje, za pomoci dalších zjištění, např. i za pomoci aktuálních územně analytických podkladů Jihočeského kraje, provést expertní odhad této neevidované ubytovací kapacity.

Bližší popis metodiky, konkrétní postupy a také nedostatky zvolených způsobů jsou uvedeny ve výzkumné zprávě [1], která je hlavním výstupem projektu. Zpráva je v elektronické formě dostupná na internetové adrese uvedené v kontaktu.

OBR. 1: Výzkumné území



Zdroj: vlastní úprava dle <www.zabrezsko.cz/wpimages/Mapa_CZ_big.png>

Výsledky a diskuze

Pro výpočet zatížení jsme vybrali jsme několik existujících (leč většinou nepoužívaných) ukazatelů, které mohou ukázat zatížení lokality a pro jejich výpočet lze získat potřebná data. Nejkomplikovanější hodnotou, která je však zároveň hodnotou klíčovou, je počet návštěvníků oblasti. Jelikož se jedná o oblast neuzavřenou, neexistuje prakticky způsob, jak získat relativně přesný počet návštěvníků. Ze tří možností (místní poplatky za ubytování, počet ubytovaných a přenocování od podnikatelů, návštěvnost význačné atraktivity) jsme nakonec zvolili tu, která podle našeho názoru i průběžných propočtů měla mít nejvyšší vypovídací hodnotu. Toto množství bylo odvozeno počtu turistů z počtu návštěvníků význačné místní atraktivity, hradu Landštejna, za rok 2007. Ač je tento postup v mnohém komplikovaný a také zčásti nepřesný, nenašli jsme jiný, lepší způsob, jak počet návštěvníků určit. Podobně se těžko určoval i počet přenocování. Tyto zásadní problémy a postupy jsou opět blíže rozvedeny v závěrečné výzkumné zprávě.

Pro výpočet ukazatelů jsme vycházeli z těchto čísel: počet obyvatel = 11.833, hrubý počet lůžek v sezóně = 9.390, celkový počet turistů za rok 2007 = 75.750, podíl jednodenních návštěvníků = 34,7% a celkový počet přenocování = 269.025. Výsledky výpočtů jednotlivých ukazatelů zde z důvodu omezeného prostoru neuvádíme, jsou však

součástí závěrečné zprávy. Obecně lze říci, že zkoumaná oblast je převážně turistickou destinací, ač bychom našli lokální rozdíly, s velkou sezónností, zhuštěnou do cca 3,5 letních měsíců. Destinace se nachází spíše v počátcích svého řízení a rozvoje, čemuž by odpovídaly i výsledky iritačního indexu i nedostupnost dat potřebných pro efektivní řízení destinace.

Největším a zcela zásadním nedostatkem je nedostupnost validních dat potřebných pro výpočty podobného typu. Zejména v otevřeném území nelze za současných podmínek bez vynaložení značných finančních i lidských prostředků získat potřebná data. Za takových podmínek tedy nelze turistickou destinaci efektivně řídit. Bylo by třeba zajistit především možnost získání relativně přesnějšího počtu turistů, kteří oblast navštíví a následně další informace o pobytu a aktivitách turistů či návštěvníků v destinaci. To je zatím klíčovým problémem, k jehož řešení by měly přispět následné výzkumy. Doporučujeme však, aby obce, příp. organizace destinačního managementu, lépe využívaly dostupné informace od ubytovatelů, ze kterých by bylo možné získat alespoň přesnější data o počtu ubytovaných a počtu přenocování. Další potřebné údaje lze získat dotazováním návštěvníků.

Cílem našeho výzkumu nebylo podchytit všechny ukazatele či indikátory zatížení lokality, to by vyžadovalo zapojení dalších odborníků a také vyšší náročnost na sběr dat; obojí bylo nad rámec tohoto výzkumu. Je zde však otevřené pole pro výzkumy navazující.

Díky neexistujícím výzkumům podobného typu nemůžeme námi vypočítané ukazatele zatím porovnat s obdobnou turistickou destinací. Porovnání s destinací, která je odlišná, zase nepřináší žádné validní závěry. V současné době však na Fakultě managementu v Jindřichově Hradci pracujeme s našimi studenty na výzkumu v oblastech sousedících s turistickou destinací Česká Kanada. Tyto oblasti již bude možné, minimálně v některých ukazatelích, porovnávat; poté již tedy budeme moci začít vyvozovat závěry. Důležité bude také sledování výše uvedených ukazatelů v čase a porovnání a zhodnocení jejich vývoje. Zatím však budeme stále narážet na problém nedostupnosti validních dat, který je pro hodnocení výkonů cestovního ruchu zcela zásadní.

Výzkum ukázal, že dosud neexistuje metodika, kterou by bylo možné zjistit přesná data pro výpočty ukazatelů či indikátorů.

Závěr

Námi provedený výzkum poukázal na některé možnosti a vhodnosti sledování výkonů cestovního ruchu v destinacích, zejména v menších nebo specifických oblastech. Prokázal, že dosud neexistují mechanismy, které by na lokální úrovni poskytly dostatek validních dat pro sledování vývoje a výkonů cestovního ruchu. Ověřil některé metody a postupy získávání a vyhodnocování údajů o cestovním ruchu v destinacích; nebyl však v těchto ohledech vyčerpávající. V neposlední řadě přinesl výzkumnému týmu nové znalosti, které bude moci využít v následujících výzkumech a které budou využitelné i pro subjekty cestovního ruchu v regionu.

Jsme si vědomi určitých nedostatků zvolených metod a v navazujících výzkumech se více zaměříme mimo jiné právě na metodickou stránku celého problému. Výsledky našeho výzkumu však považujeme za využitelné a užitečné pro zkoumanou destinaci.

Absence organizace destinačního managementu v regionu může hrát svoji roli v dalším efektivním rozvoji destinace. Skutečně funkční destinační managementy v České

republice zatím teprve vznikají. Řešitelský tým by však vytvoření organizace destinačního managementu na Jindřichohradecku do budoucna jednoznačně doporučil.

Je zřejmé, že významnou podmínkou rozvoje cestovního ruchu, který by měl být dlouhodobě udržitelný a přínosný pro všechny dotčené skupiny i jednotlivce, představuje sledování a zvyšování únosnosti tohoto rozvoje. Monitorování rozvoje musí zahrnovat nejen stanoviska odborníků, ale také názory a postoje celé zainteresované veřejnosti (místních obyvatel, návštěvníků). To činí tento proces náročným a výsledky obtížně interpretovatelné. Je však třeba se o to pokusit a při rozvoji cestovního ruchu postupovat v souladu s těmito přístupy.

Pokud se někdo ze čtenářů tohoto příspěvku podobné problematice věnuje, uvítáme výměnu dosavadních zkušeností.

Použitá literatura:

- [1] MUSIL, M., DUŠÁKOVÁ, K., LUŠTICKÝ, M., VORÁČEK, J. *Potenciál a zatížení oblasti cestovním ruchem v souvislosti s ochranou životního prostředí*. Praha: Oeconomica. 2008.

JEDNOTNÝ EURÓPSKY PLATOBNÝ PRIESTOR (SEPA) A JEHO REALIZÁCIA V SR

SINGLE EURO PAYMENTS AREA (SEPA) AND ITS IMPLEMETATION IN SLOVAK REPUBLIC

Ivana Nemšáková, Pavol Kolenčík

Ekonomická Univerzita v Bratislave

ivananemsakova@gmail.com, kolencik.pavol@centrum.cz

Kľúčová slova:

Sepa – POS terminály – Target2 – RTGS – Európska platová rada

Abstrakt:

Banky v krajinách eurozóny začali poskytovať prvý SEPA platobný nástroj, ktorými sú bezhotovostné úhrady. Základným poslaním celého projektu je faktické zrušenie hraníc pre uskutočňovanie bezhotovostných platieb v mene euro. Spoločný priestor sa bude postupne rozširovať o ďalšie európske krajiny, až napokon ho budú vytvárať všetky krajiny Európskej únie a navyše Island, Nórsko, Lichtenštajnsko a Švajčiarsko. Význam spoločného platobného priestoru vzrastá najmä v dôsledku finančnej krízy v Európe.

Key words:

SEPA – POS Terminal – Target2 – European Payment Council

Abstract:

The banks in countries of Eurozone started to provide the first SEPA payments tool, which are direct debits. The basic commission of this project is cancellation of borders due to performance direct debits in euro currency. Common area will be gradually augmented for next european , and finally the all countries will be the part of SEPA plus Iceland and Switzerland. The importance of the single euro payments area (SEPA) increases especially in consequence financial crises in Europe.

Úvod

SEPA je oblasť, v ktorej budú môcť spotrebitelia, podniky a ďalšie hospodárske subjekty zasielať a prijímať platby v eurách, či už v rámci jednej krajiny alebo medzi jednotlivými krajinami, pri rovnakých základných podmienkach, právach a povinnostiach a bez ohľadu na to, kde sa nachádzajú. Klienti bánk teda získajú možnosť realizovať bezhotovostné platby v rámci celej eurozóny rovnako rýchlo, bezpečne a jednoducho, ako je to v súčasnosti v prípade domácich platieb. V rámci SEPA sú všetky euro platby považované za domáce a ich realizácia prebehne pomocou jednotných platobných nástrojov. SEPA predstavuje ďalší veľký krok smerom k európskej integrácii a k využitiu potenciálu jednotného trhu v Európe.

Jednotný priestor platieb v eurách (SEPA)

Proces zavedenie SEPA

Zavedenie spoločnej meny euro a následné vytvorenie možnosti používania spoločného platidla v hotovostnej oblasti v rámci krajín eurozóny, bolo základným impulzom na vytvorenie spoločného priestoru platieb aj v bezhotovostnom platobnom styku. Projekt, ktorého cieľom je vytvorenie jednotného priestoru platieb v eurách bol nazvaný SEPA – Single Euro Payments Area. Základným poslaním SEPA je faktické zrušenie hraníc pre uskutočňovanie bezhotovostných platieb v mene euro. Spoločnú oblasť bude vytvárať 27 členských štátov Európskej únie a Island, Nórsko, Lichtenštajnsko a Švajčiarsko.

V rámci SEPA budú môcť spotrebiteľia, podniky a ďalšie hospodárske subjekty zasielať a prijímať platby v eurách, či už v rámci jednej krajiny alebo medzi jednotlivými krajinami, za rovnakých základných podmienok, práv a povinností a bez ohľadu na to, kde sa nachádzajú. Projekt SEPA pokrýva dva základné platobné nástroje - úhrady a inkasá a zároveň definuje spoločný rámec pre platobné karty. Pod stanoveným spoločným rámcom je potrebné chápať konkrétne spoločné požiadavky na karty aj platobné terminály. Ide najmä o vybavenie kariet a POS terminálov EMV čipovou technológiou. Základnou požiadavkou spoločného rámca je, aby platobné karty bolo možné používať za rovnakých podmienok vo všetkých krajinách SEPA.

Projekt jednotného platobného priestoru je po zavedení jednotnej meny ďalším krokom k bližšej euro integrácii. Európska centrálna banka tvrdí, že ak existuje spoločná európska mena, mali by sa zjednotiť aj podmienky všetkých platieb v nej.

V rámci SEPA majú byť všetky cezhraničné platby v eurách realizované rovnako rýchlo, lacno a bezpečne ako domáce platby. Medzi domácimi a cezhraničnými platbami nemá byť žiadny rozdiel. K tomu má prispieť aj opatrenie ešte z roku 2001, ktoré v súlade so SEPA nariaďuje zjednotiť poplatky za eurový prevod peňazí. Tie sa pri cezhraničných platbách musia vyrovnávať domácim. Za banky tieto iniciatívy koordinuje Európska platobná rada (EPC). Súčasťou projektu SEPA je aj jednotná kartová schéma. Spotrebiteľia by mali na všetky platby v eurách potrebovať len jednu kartu, ktorá bude akceptovateľná vo všetkých zúčastnených krajinách. Zladenie sa bude týkať debetných kariet. Platobné schémy SEPA nebudú upravovať používanie kreditných kariet či šekov.

Cieľom je, aby klienti používali menej hotovosti pri platbách v zahraničí, a to za podmienok rovnakých ako doma. Aj platobné terminály budú musieť byť v europriestore čoraz viac štandardizované a obchodníci budú môcť pomocou jedného terminálu prijímať viac typov kariet. Všetky terminály budú musieť obsahovať čipovú technológiu.

Dohoda o konečnej podobe ešte stále nie je doriešená. No už od budúceho roka musia banky plniť jednu podmienku: vydávať môžu už len čipové karty a do konca roka 2010 musia za ne postupne vymeniť aj všetky staré karty.

Implementácia SEPA v SR

V SR je v súčasnosti jediným domácim medzibankovým platobným systémom – SIPS. Spracováva platby bez ohľadu na ich hodnotu, a to formou prioritných platieb (RTGS) a normálnych platieb (retail). Zostatky na účtoch v SIPS sa považujú za plnenie povinných minimálnych rezerv (PMR). Na účtoch v SIPS je možné poskytnúť

vnútrodený úver, realizuje sa na nich vysporiadanie automatizovaných operácií a ostatných nástrojov menovej politiky. V súlade s Národným plánom zavedenia eura v SR k 01. 01. 2009 bude banková komunita pripojená na systém TARGET2. K tomuto termínu dôjde k zmene funkcionality SIPSu. SIPS bude spracovávať len normálne platby (retail), žiadne účty s reálnou likviditou, žiadny vnútrodený úver, žiadna RTGS funkcionality, žiadne sledovanie PMR a ani vysporiadanie nástrojov menovej politiky.

TARGET2 je RTGS (Real Time Gross Settlement) systém, ktorý bude slúžiť potrebám výkonu menovej politiky Eurosystému, poskytovať spoľahlivý a bezpečný mechanizmus zúčtovania platieb na RTGS princípe a zvyšovať efektívnosť vnútroeurópskych platieb ako budúca základná infraštruktúra v rámci budovania SEPA.

Dôsledky implementácie SEPA na komerčné banky v SR

Bánk na Slovensku sa dotkne úprava v plnej miere až o rok, po zavedení eura. Aj to zostane bankám ešte možnosť implementácie projektu SEPA až do konca roku 2010. No väčšina z nich už štandardy SEPA zavádza súčasne s prípravami na novú menu.

Budú musieť byť schopné prijímať a posilať platby v novom formáte pre bezhotovostné úhrady označovanom skratkou XML. Je jednoducho čitateľný a vhodný na automatizované spracovanie, čo skráti celkový čas doručenia platieb.

Priemerná cezhraničná platba v Európskej únii dnes trvá päť dní. Požiadavkou SEPA je maximálne D + 3, teda doručenie do troch dní od zadania platby. Rýchlosť cezhraničných platieb zo Slovenska to neovplyvní. Tunajšie banky dokážu posilať cezhraničné platby už dnes rýchlejšie ako v európskom priemere D + 5.

Aj poplatky pri prevodoch do zahraničia sa zmenia až po zavedení eura v SR, keď sa budú musieť vyrovnávať domácim. Dnes sú rozličné a nezmenil to ešte ani januárový rozbeh SEPA. Ale so zavedením eura sa tieto platby spoja a budú brané v rámci únie na rovnakej úrovni.

Dôležitá podmienka v rámci úprav bude, aby platba prišla v rovnakej výške, ako ju klient zadá. Nesmú z nej byť strhnuté žiadne poplatky navyše. Aj keď implementácia zjednotenia platieb, ako aj celý projekt SEPA má termín do konca roka 2010, smerujú k ešte prísnejším podmienkam. Od roka 2012 by prevody v eurách mali trvať len jeden deň.

Riadiacim orgánom pre zavedenie SEPA v Slovenskej republike je Výbor pre SEPA, ktorý je zložený zo zástupcov NBS, Ministerstva financií SR, Slovenskej bankovej asociácie, komerčných bánk, Štátnej pokladnice, Slovenskej pošty, zástupcov zamestnávateľov, ako aj spotrebiteľov. Základným dokumentom, z ktorého vychádza implementácia SEPA platobných nástrojov na Slovensku, je Rámcový implementačný plán - Zavedenie SEPA v SR.

Zámerom je, aby spotrebiteľia v rámci jednotného európskeho platobného priestoru potrebovali len jeden bankový účet. Z neho by mohli realizovať nielen platby, ale aj inkasá a kartové operácie v eurách.

Dohody o zjednotení úhrad trvali dlho. Banky sa bránili, úpravy formátov si vyžadujú dodatočné investície. Filozofia zjednotenia inkás (direct debit) stále nie je odsúhlasená. Nájst' spoločné pravidlá potrvá.

Slovenské banky, ako aj všeobecne banky v strednej či východnej Európe táto iniciatíva v rámci SEPA neteší. Zmena bude pre ne väčšia. V súčasnej dobe musí dať slovenský

bankový klient na každé inkaso svoj súhlas. Ak nemá na účte zaevidovaný súhlas, banka prostriedky nepovolí odčerpať.

EPC a bankové zväzy presadzujú verziu, pri ktorej sa bude môcť inkasovať z účtu bez predchádzajúcich povolení zaevidovaných na ňom. Zmena prinesie nemalé náklady na úpravy bankových systémov a vyžiada si aj zmenu legislatívy.

Súčasťou projektu SEPA je aj jednotná kartová schéma. Spotrebitelia by mali na všetky platby v eurách potrebovať len jednu kartu, ktorá bude akceptovateľná vo všetkých zúčastnených krajinách. Zladenie sa bude týkať debetných kariet. Platobné schémy SEPA nebudú upravovať používanie kreditných kariet či šekov.

Cieľom je, aby klienti používali menej hotovosti pri platbách v zahraničí, a to za podmienok rovnakých ako doma. Aj platobné terminály budú musieť byť v europriestore čoraz viac štandardizované a obchodníci budú môcť pomocou jedného terminálu prijímať viac typov kariet. Všetky terminály budú musieť obsahovať čipovú technológiu.

SEPA sa legislatívne opiera o európsku smernicu o platobných službách na vnútornom trhu, je prijatá predovšetkým ako iniciatíva bánk. K nim sa pridali európske inštitúcie, ktoré pri sporných otázkach prijali záväzné nariadenia.

No SEPA nestanovuje žiadne postihy, pokiaľ banky do dvoch rokov zmeny neimplementujú. Je teda dobrovoľná a teoreticky k nej banky nemusia pristúpiť. Ak by niektoré banky aj neakceptovali štandardy SEPA, nebudú celkom vylúčené z medzibankového platobného styku. Je to otázka ich prístupu ku klientom, marketingu, pozície na trhu a, samozrejme, vyvolaných nákladov.

No slovenský bankový sektor sa pripravuje na kompatibilitu so SEPA. Väčšina bánk bude schopná už budúci rok prijímať platby v novom formáte.

Nasledujúce kroky:

28. január 2008: Spustenie SEPA. V blízkej budúcnosti budú predstavené prvé kompatibilné finančné produkty.

1. november 2009: Konečný termín pre predstavenie platobných nástrojov SEPA pre priame debetné operácie.

1. november 2009: Konečný termín pre implementáciu Smernice o platobných službách.

31. december 2010: Konečný termín pre nahradenie súčasných platobných kariet novým európskym typom, kompatibilným so SEPA.

Záver

Nateraz funguje jednotný platobný mechanizmus len v oblasti základných transakcií. Priame debetné platby (napr. debetné platobné karty a kontokorentné úvery), budú predmetom ďalšieho stupňa SEPA, plánovaného na rok 2009. Uvedenie nového systému do úplnej prevádzky sa očakáva v časovom horizonte do roku 2010.

Finálna fáza SEPA (2010) bude spojená s predstavením európskej kreditnej karty, teda jednotného štandardu elektronického mikročipu a bezpečnostného systému, ktorý musia prijať všetky spoločnosti vydávajúce kreditné a platobné karty pre európsky trh.

SEPA prináša do bankového prostredia zdravú konkurenciu, z ktorej by mohli profitovať najmä klienti finančných inštitúcií.

Významným činiteľom, v oblasti bezhotovostných a elektronických platieb, je nejednotnosť transakčných poplatkov. SEPA zatiaľ túto oblasť ponechala neregulovanú s tým, že ministri financií EÚ budú v tejto otázke hľadať prijateľný kompromis.

Spoplatnenie finančných služieb je v každej členskej krajine iné. Napríklad zatiaľ čo dánski klienti môžu využívať služby debetných kariet bez poplatku, francúzske banky za ne zinkasujú od svojho klienta v prieme 40 eur ročne. Očakávaným výsledkom by malo byť dosiahnutie spravodlivej poplatkovej štruktúry.

Použitá literatúra:

- [1] HOLIČKA, P. *SEPA - ambiciózny projekt v oblasti platového styku*. BIATEC – odborný bankový časopis, 2006, roč. 14, č. 10, s. 4–6
- [2] JEDLIČKA, J., *Právní rámec SEPA pred schválením*. Bankovníctví – mesačník, vydavatelstvo Economia, 2007, roč. 15, č. 6-7, s. 19 – 21
- [3] KLÁSEKOVÁ, M. *Kľukatá cesta k jednotným platbám v Európe*. Trend – týždenník o hospodárstve a podnikaní, 2006, č. 16, s. 84 – 85
- [4] www.nbs.sk – oficiálna stránka Národnej banky Slovenska
- [5] www.sbaonline.sk – oficiálna stránka Slovenskej bankovej asociácie

SOCIÁLNE PODNIKANIE AKO INDIKÁTOR ROZVOJA REGIÓNOV V SLOVENSKEJ REPUBLIKE

SOCIAL ENTERPRISE AS AN INDICATOR OF DEVELOPMENT OF REGIONS IN SLOVAK REPUBLIC

Mária Novysedláková, Martina Sláviková

Univerzita Mateja Bela, Banská Bystrica

maria.novysedlakova@umb.sk

Kľúčové slová:

Sociálny podnik – znevýhodnená skupina – zdravotne postihnutí obyvatelia – rozvoj

Abstrakt:

Príspevok sa zaoberá sociálnym podnikaním ako jedným z indikátorov rozvoja regiónov v Slovenskej republike. Ako najväčší prínos sociálnych podnikov pre regióny je v príspevku uvádzaná podpora lokálnej zamestnanosti a integráciu znevýhodnených občanov. Integrácia znevýhodnených občanov je označovaná ako významný prínos pre zníženie ukazovateľa dlhodobej nezamestnanosti. Ako znevýhodnené skupiny v rámci regiónov v príspevku národnostné menšiny, zdravotne postihnutí obyvatelia a v súčasnosti sa stretávame tiež s istou formou diskriminácie žien. Za dôvod nízkej zamestnanosti znevýhodnených v článku uvádzame nedostatočnú osvetu. Navrhujeme podporu zamestnávania znevýhodnených skupín občanov prostredníctvom nadácií a občianskych združení pôsobiacich v tejto oblasti.

Keywords:

Social enterprise – disadvantaged group – handicapped denizens – development

Abstract:

Contribution deals with the social enterprise as a one indicator of a development of regions in Slovak republic. The biggest asset of social enterprises for regions is a support for a local employment and an integration of disadvantaged groups. Contribution considers the integration of disadvantaged groups in regions as minorities, handicapped denizens and nowadays women, too. A reason of a low employment of disadvantaged groups is regarded a low enlightenment. We are suggesting a support of an employment of disadvantaged groups by foundations and associations deal with disadvantaged groups.

Sociálne podnikanie ako indikátor rozvoja regiónov v Slovenskej republike

Transformačným procesom v našej spoločnosti sa vytvorili podmienky pre rôzne formy podnikania. A to nielen podnikania za účelom dosiahnutia zisku, ale aj podnikania, ktoré je založené na sociálnych cieľoch, uspokojovaní sociálnych potrieb obyvateľstva a prevažne na neziskovom princípe. Jedná sa o sociálne podnikanie a vytvárania sociálnych podnikov. Podstatou je vytváranie a udržanie pracovných miest a začleňovanie exkludovaných skupín trhu práce do pracovného života.

Najčastejšie sa sociálne podnikanie vymedzuje cez jeho „sociálny“ predmet. V článkoch autorov, zaoberajúcich sa touto problematikou, dominujú sociálne služby, ktoré sa niekedy viac, inokedy menej priamočiaro stotožňujú so sociálnym podnikaním. Názory na sociálne podnikanie sa zhodujú najmä v jednej a to podstatnej veci – hlavným cieľom sociálneho podniku nie je vytváranie zisku ako takého, ale uspokojovanie sociálnych potrieb obyvateľov.

Podľa Korimovej je sociálny podnik taký podnikateľský subjekt, ktorý má tieto charakteristické **znaky** :

- pôsobí v konkurenčnom prostredí trhu tovarov a služieb,
- prednostne zamestnáva zdravotne alebo sociálne znevýhodnené osoby,
- jeho hlavným cieľom nie je maximalizácia zisku, ale kultúra dávania ako pridaná sociálna hodnota a spoločenské začleňovanie svojich zamestnancov,
- prípadné zisky v podstatnej miere reinvestuje do rozvoja svojich sociálno-ekonomických cieľov.

Organizácia pre hospodársku spoluprácu a rozvoj (z anglickej skratky OECD) definuje sociálny podnik ako akúkoľvek súkromnú aktivitu, ktorá je realizovaná v záujme verejnosti, no organizovaná v zmysle podnikateľskej stratégie, ktorej hlavným účelom nie je maximalizácia zisku, ale dosiahnutie istých ekonomických a sociálnych cieľov, a ktorá má schopnosť priniesť inovatívne riešenie v otázkach sociálneho vylúčenia a nezamestnanosti.

Jednotlivé názory zosumarizoval Konečný (2004, str.36), ktorý hovorí, že sociálne podnikanie sa môže, ale nemusí týkať sociálnych služieb – rovnako dobre sa môže týkať výroby, obchodu, dopravy vzdelávania atď. Sociálne podnikateľ môžu, ale nemusia mimovládne organizácie – rovnako dobre môžu podnikateľ obce, ale aj štátne a neštátne organizácie. Sociálne podnikanie nemusí, ale môže prinášať zisk, pričom tento zisk môže mať podobu akumulovaného kapitálu nielen peňažného a fyzického, ale aj ľudského či sociálneho.

História mnohých sociálnych podnikov naznačuje, že do súčasnej podoby sa vyvinuli postupne rozširovaním a skvalitňovaním pôvodne skromného zámeru nezištne pomôcť, poradiť, venovať sa tým, ktorým sa nikto nevenuje, nahradiť nefunkčný článok či dokonca ochrániť pred násilím a pod. Sociálny podnik možno považovať za špecifický druh organizácie, ktorá dosahuje svoje ciele tým, že ponúka a poskytuje služby alebo tovary ako výsledok procesu, ktorý sa deje vo vnútri podniku a má charakter transformácie vstupov na výstupy. Na tomto procese sa spolupodieľajú všetky zdroje, ktoré má sociálny podnik k dispozícii. Ide o materiálové, finančné, informačné a ľudské zdroje. K osobitostiam sociálneho podnikania patrí, že takmer na všetkých klasických štyroch zdrojoch, môže aktívne participovať verejný sektor.

Tak ako pri klasickom podnikaní, aj v sociálnom podnikaní by mali byť všetky štyri základné zdroje vzájomne vyvážené. Manažment podniku si musí uvedomiť, že kvantitatívne i kvalitatívne zaostávanie ktoréhokoľvek z nich vážne poškodzuje výsledný efekt. V takom prípade organizácia ako celok síce funguje, ale na úkor ostatných zdrojov a s ich neúmerným zaťažením.

Základom pre sociálne podnikanie je existencia sociálneho kapitálu, ktorý môžeme charakterizovať ako množstvo formálnych aj neformálnych občianskych iniciatív pôsobiacich v istej komunite, prípadne vo vymedzenom regióne. Vyžaduje primeranú

„hustotu“ ich vzájomných prepojení a vytvorených sietí, teda tvorí optimálnu štruktúru sociálneho kapitálu, pričom sa predpokladá vysoká úroveň vzájomnej dôvery. Takto definovaný sociálny kapitál sa správa podobne ako kapitál finančný, to znamená, že umožňuje realizovať zámery, pružne využívať príležitosti a čeliť hrozbám, ktoré sa môžu vyskytnúť v určitej komunite. Regióny s vysokým sociálnym kapitálom sa presadzujú ako úspešnejšie. (Benčo, 2004, str. 14)

Podobne ako na sociálne podnikanie aj na sociálny kapitál existuje mnoho názorov a definícií, my si však uvádzame tie, ktoré využívame pre naše potreby:

- najjednoduchšia definícia vymedzuje sociálny kapitál ako „sumu aktuálnych a potenciálnych zdrojov, ktoré môže určitá osoba využívať vďaka tomu, že sa pozná s inými ľuďmi. Je to bohatstvo stykov a známostí, ktoré môžu byť užitočné“ (Keller, 1996, str. 475).

- sociálny kapitál nie je synonymum ľudského kapitálu. Zatiaľ čo ľudský kapitál súvisí s hodnotou ľudí ako jednotlivcov (napr. ich vzdelanie), sociálny kapitál vyjadruje hodnotu vzťahov medzi ľuďmi. Súvislosť medzi ľudským kapitálom a kapitálom sociálnym je zrejmá, nemožno si ich však zamieňať. Z tejto súvislosti a vzájomnosti oboch „kapitálov“ však tiež vyplýva, že majú čiastočne súkromný a čiastočne verejný charakter (Konečný, 2004, str. 35).

- sociálny kapitál vedie k vyššej reciprocite, solidarite a vzájomnej dôvere. Jeho vplyv na spoločnosť (a teda ekonomický rast a bohatstvo) však nie je jednoznačný.

Spolupráca a dôvera totiž môžu existovať v úzkej skupine ľudí na úkor ostatných. Príkladom môžu byť textilné podniky lobujúce za vysoké clá na dovoz zo zahraničia. Ide o tzv. negatívne externality sociálneho kapitálu. Naopak sociálny kapitál s pozitívnymi externalitami môže viesť k celkovo vyššiemu bohatstvu spoločnosti, k nižšej korupcii a efektívnejšiemu fungovaniu zákonov – príkladom môže byť silný rešpekt ľudí voči súkromnému vlastníctvu, čiže menšie verejné náklady na jeho ochranu. Platí aj opačný vzťah. Čím je krajina bohatšia, tým ľahšie sa „pozitívny“ sociálny kapitál vytvára. Pozitívny sociálny kapitál (napr. odsudzovanie nezákonného krátenia daní – čierna práca) vedie k vyššiemu osobnému šťastiu a spokojnosti (Olson, 1965).

Stredná a východná Európa majú spolu s mnohými rozvojovými krajinami oproti vyspelým štátom veľmi nízku mieru sociálneho kapitálu, meranú či už členstvom v rôznych záujmových skupinách občianskej spoločnosti (viac menej ide o tretí sektor), alebo mierou dôvery k susedom, spolupracovníkom či spoluobčanom vo všeobecnosti. Doteraz ale meranie pozitívneho a negatívneho sociálneho kapitálu nebolo dôsledne odlíšené, čo môže byť aj príčinou nejednoznačných výsledkov vplyvu sociálneho kapitálu na ekonomický rast.

Spoločným menovateľom sociálnych podnikov je ich regionálne zameranie predovšetkým na rozvoj miestnych aktivít a možností (napr. zabezpečenie miestnych sociálnych služieb či vytváranie pracovných miest v miestnej komunite). A to v spolupráci s miestnou samosprávou a s podnikateľským prostredím.

Ekonomický aspekt zdôrazňuje, že sociálne podniky treba chápať ako komunity, ktoré produkujú rôzne druhy služieb, ale aj materiálnych statkov s prihliadnutím na uspokojovanie potrieb obyvateľstva. Sociálne podniky nesmú byť izolované, uzavreté len do vlastnej činnosti a nesmú sa starať len o vlastný rozvoj (Benčo 2004, s. 21).

Sociálne podniky daného regiónu sú aktívne pri :

- podpore lokálnej zamestnanosti,
- integrácie znevýhodnených uchádzačov trhu,
- rozvoji sektoru služieb,
- rozvoji podnikateľských aktivít regiónu,
- komunitnom rozvoji,
- podpore dlhodobu udržateľného rozvoja regiónu,
- rozvoji projektov a s tým súvisiacim prívom nových finančných prostriedkov do regiónu.

Za najväčší prínos sociálnych podnikov pre regióny z nášho pohľadu považujeme podporu lokálnej zamestnanosti a integráciu znevýhodnených občanov. Znevýhodnených občanov pre naše potreby chápeme mužov a ženy nad 50 rokov, zdravotne a telesne postihnutých, rodičov na materskej dovolenke a absolventov škôl.

K integrácii znevýhodnených skupín občanov podľa nášho názoru flexibilné formy zamestnania, kedy sú napĺňané ciele zamestnanca a zamestnávateľa. Zamestnanec má možnosť vytvoriť si vlastný pracovný plán.

Znevýhodnenými skupinami však v rámci regiónov bývajú národnostné menšiny, zdravotne postihnutí a v súčasnosti sa stretávame tiež s istou formou diskriminácie žien. Štatistiky Eurostatu ukazujú, že aj napriek pozitívnym trendom vo vývoji zamestnanosti pretrvávajú rozdiely v zamestnanosti mužov a v zamestnanosti žien. Miera zamestnanosti žien vo veku od 15 do 64 rokov za rok 2006 dosahovala na Slovensku 51,9 %, kým miera mužov bola na úrovni 67 %. Rozdiel predstavoval vyše 15 %. Pokiaľ ide o mieru nezamestnanosti, nezamestnanosť žien dosiahla v roku 2006 úroveň 14,7 % a miera nezamestnanosti mužov bola na úrovni 12,2 %. V štatistikách dlhodobej nezamestnanosti prevažujú ženy s 11,2 %. Napriek tejto pretrvávajúcej nerovnosti, štatistika Eurostatu v roku 2004 zachytila podiel intervencií politiky trhu práce na Slovensku, ktorý bol v prospech mužov. Paradoxne štatistika ukázala, že intervencie politiky trhu práce zamerané na ženy boli nižšie ako intervencie zamerané na mužov (41,6 % : 58,4 %). Ako uvádza Inštitút zamestnanosti a štatistiky Eurostatu, Európska únia vynakladá 1,9 % HDP na politiku trhu práce (aktívnu aj pasívnu). Z tohto množstva je v európskom priemere 57 % finančných prostriedkov vynakladaných na pasívnu podporu nezamestnaných, 26 % na aktívnu politiku trhu práce a 11 % na podporu služieb zamestnanosti. Štruktúra výdavkov na politiku trhu práce je na Slovensku sa približuje európskemu priemeru. Na aktívne opatrenia pripadá 21,9 % zo všetkých výdavkov a 26,4 % pripadá na služby zamestnanosti vrátane réžie úradov práce. Výdavky na pasívnu politiku predstavujú 51,8 % celkových výdavkov. Ide však o netypické zloženie výdavkov. Na podporu v nezamestnanosti a ďalšie dávky ide 17,8 %, čo je najnižší podiel z celej EÚ a na vyplácanie predčasných dôchodkov, ktoré chápeme ako výdavok pasívnej politiky trhu práce, ide naopak takmer najviac z celej EÚ až 33,3 % (v Poľsku je to 38,8 %). Vo väčšine krajín EÚ smeruje na podporu nezamestnaných najčastejšie vyše 50 % z výdavkov na pasívnu politiku trhu práce a predčasné dôchodky tvoria okolo 10 % priemerne. K znevýhodneným skupinám zaradzujeme tiež zdravotne postihnutých. Ide o tú skupinu, ktorej zamestnanosť by mala byť podľa nášho názoru riešená práve prostredníctvom sociálnych podnikov. Ak vychádzame z dostupných údajov štatistiky Eurostatu za rok 2006, môžeme konštatovať, že podpora zamestnávania zdravotne postihnutých tvorí v EÚ približne 12 % výdavkov z

nástrojov aktívnej politiky trhu práce. V jednotlivých krajinách sa tieto výdavky do značnej miery líšia. Môžeme povedať, že výdavky na podporu zamestnávania zdravotne postihnutých odrážajú do značnej miery postoj danej krajiny k problematike zamestnávania tejto znevýhodnenej skupiny. Najviac dávajú na toto opatrenie Holandsko (65 %), Poľsko (44 %) a Česká republika (42 %). Väčšina krajín má tieto výdavky menej ako 10 % z výdavkov na aktívnu politiku trhu práce. Slovensko vynakladá na podporu zamestnávania zdravotne postihnutých 8,1 %. Ako uvádza Inštitút zamestnanosti, pri pohľade na štruktúru výdavkov na politiku trhu práce na Slovensku sa jasne ukazujú silné a slabé miesta pri vynakladaní finančných prostriedkov do tejto oblasti. Trh práce výrazne ovplyvňuje vysoká miera dlhodobej nezamestnanosti. Môžeme to chápať najmä ako dôsledok štrukturálnych zmien a súčasnej finančnej krízy, kde nezamestnaní potrebujú rekvalifikáciu. Podľa zverejnených údajov však vynakladáme na vzdelávanie nezamestnaných takmer najmenej finančných prostriedkov z celej EÚ. Naopak na aktivačné práce, vynakladáme takmer najviac finančných prostriedkov spomedzi všetkých nástrojov aktívnej politiky trhu práce. Aktivačné práce nie sú efektívne a nespĺňajú svoj účel, ktorým je udržiavanie pracovných návykov a motivovanie nezamestnaných hľadať si prácu. Z pohľadu Inštitútu zamestnanosti navyše aktivačné práce pracovné návyky skôr deformujú ako udržiavajú. Z tohto legislatíva uvádza ako vhodnú náhradu aktivačných prác sociálne podniky, ktoré sú v zákone definované ako subjekty, ktoré majú 30 % zamestnancov znevýhodnených uchádzačov o zamestnanie a 30 % zo svojho zisku musia znovu vrátiť do podniku a investovať (www.euractiv.sk).

V júni 2007 sa konala národná konferencia k projektu Eliminácia diskriminácie a podpora rovnakých príležitostí v oblasti zamestnávania zdravotne postihnutých osôb. Člen Predsedníctva Ústrednej rady Slovenského zväzu zdravotne postihnutých, Ľudovít Dojčan, konštatoval, že zamestnávanie zdravotne postihnutých ľudí je najťažšie na východnom Slovensku a zlepšuje sa smerom na západ. Za dôsledok považuje pribúdajúci počet príležitostí smerom na západ. Na základe monitorovania, ktoré vykonávali okresné organizácie Slovenského zväzu zdravotne postihnutých bol zisťovaný stav oblasti zamestnávania občanov so zdravotným postihnutím, nároky a možnosti v tejto oblasti. Konečným cieľom tohto monitorovania bolo zistiť, koľko zdravotne postihnutých má zamestnanie a koľko by ešte chcelo byť zamestnaných. Slovenský zväz zdravotne postihnutých má za úlohu oboznamovať ľudí s možnosťami, ktoré dáva zákon v oblasti zamestnávania zdravotne postihnutých a tiež monitorovať, aká je situácia v oblasti zamestnávania zdravotne postihnutých. Zákon o službách zamestnanosti uvádza určité možnosti v tejto oblasti. Prínosom je tiež to, že štát financuje vytvorenie špeciálnych pracovísk pre občanov so zdravotným postihnutím. Tieto pracoviská sa označujú ako chránené dielne. Ako ďalej prieskum ukázal, služby zamestnanosti zdravotne postihnutých občanov využívajú skôr malí zamestnávateľia (www.mestozilina.sk).

Z nášho pohľadu je zo strany štátu dostatočne zabezpečená podpora špeciálnych pracovísk vytvorených pre zamestnávanie zdravotne postihnutých občanov. Malo by to motivovať predovšetkým malých a stredných podnikateľov, nakoľko ide o pracovnú silu, na ktorú dostávajú príspevok. Bolo uvádzané, že zamestnávanie občanov so zdravotným postihnutím klesá smerom zo západu na východ. Dôležité je však podľa nášho názoru spomenúť nedostatočnú osvetu v tejto oblasti. Nízka zamestnanosť zdravotne postihnutých v jednotlivých regiónoch sa podľa nášho názoru do značnej miery odvíja od osvetu, ktorej by sa intenzívnejšie mali venovať okresné organizácie

Slovenského zväzu zdravotne postihnutých. Tiež je potrebné podporiť zamestnávanie tejto znevýhodnenej skupiny občanov prostredníctvom občianskych združení, či nadácií, ktoré v tejto oblasti pôsobia. Podpora osvetu zo strany týchto organizácií môže zabezpečiť rozširovanie sociálne podnikania aj do oblastí s nízkou zamestnanosťou a následne na to znížiť makroekonomický problém, akým je dlhodobá nezamestnanosť znevýhodnených skupín obyvateľstva.

Použitá literatúra:

- [1] BENČO, J. 2004. *Súčasná a perspektívne formy sociálneho podnikania*. In: Korimová (zostavovateľ) *Determinanty sociálneho rozvoja. Sociálne podnikanie II. Zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie*. Banská Bystrica : EF UMB, 2004, s. 14– 21. ISBN 80-8055-966-X
- [2] KELLER, J. 1996. *Kapitál sociálny*. In : *Velký sociologický slovník*. Praha : Karolinum, 1996 ,s. 457. ISBN 80-7184-311-3
- [3] KONEČNÝ, S. 2004. *Sociálne podnikanie – k vymedzeniu pojmu*. In: *Determinanty sociálneho rozvoja. Sociálne podnikanie II. Zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie*. Banská Bystrica: EF UMB, 2004, s. 32 – 38. ISBN 80-8055-966-X
- [4] KORIMOVÁ, G. 2003. *Sociálne podnikanie v systéme modernej sociálnej politiky*. In: *Determinanty sociálneho rozvoja. Sociálne podnikanie. Zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie*. Banská Bystrica : EF UMB, 2003, s. 39 – 47. ISBN 80-8055-841-8
- [5] OECD : *The Wellbeing of Nations : The Role of Human and Social Capital*. Paris : OECD, 2001
- [6] PUTNAM, R. 1995. *Bowling Alone : America's Declining Social Capital*. *Journal of Democracy*. 6(1):65-78
- [7] PUTNAM, R. 2001 : *Social Capital : Measurement and Consequences*. Isuma, *Canadian Journal of Policy Research*. 2(1):41-51, issue on social capital
- [8] *Zamestnávanie zdravotne postihnutých je najťažšie na východnom Slovensku*. Dostupné dňa 11. 11. 2008 na: <http://www.mestozilina.sk/spravodaj/spravy/spolocnost/10101339/zamestnavanie-zdravotne-postihnutych-je-najtazsie-na-vychodnom-slovensku/>
- [9] *Pohľad na štruktúru výdavkov na politiku trhu práce v EÚ a SR*. Dostupné dňa 10. 11. 2008 na: <http://www.euractiv.sk/verzia-pre-tlac/analyza/pohlad-na-strukturu-vydavkov-na-politiku-trhu-prace-v-eu-a-sr>.

RODINNÉ PODNIKÁNÍ – ANALÝZA PŘÍPADOVÝCH STUDIÍ

FAMILY BUSINESS – CASA STUDIES ANALYSIS

Pavla Odehnalová

Masarykova univerzita v Brně

63229@mail.muni.cz

Klíčová slova:

Rodinné podnikání – stakeholderské skupiny – riziko – centralizace

Abstrakt:

V následujícím textu jsou uvedeny případové studie podniků, které se zúčastnili empirického šetření konkurenceschopnosti podniků, které prováděla Masarykova univerzita v předešlých letech. Jednotlivé společnosti jsou analyzovány z hlediska faktorů konkurenceschopnosti. Blíže jsou sledovány skupiny stakeholderů jako vlastníci, zaměstnanci, odběratelé a zákazníci a dodavatelé. Případové studie jsou dále zaměřeny na vztah rodinných podniků k riziku, financování rodinných podniků a míru autonomie. Jednotlivá zjištění jsou porovnávána s výsledky výzkumů provedených v USA a Evropě.

Key words:

Family business – stakeholders – risks – centralization

Abstract:

This paper presents case studies of the companies, participated on the research of Masaryk university called „The competitiveness of companies“. Companies are analyzed from the aspect of factors of competitiveness. Stakeholders like owners, employees, customers and suppliers are observed a little bit closer. Case studies are also focused on the risks averse, financing and the rate of autonomy of family business. Main results of presented research are compared with results gained from research held in USA and Europe.

Úvod

V minulých letech proběhl na Masarykově univerzitě výzkum konkurenceschopnosti podniků v České republice. V současné době se výzkum začal zabývat i samostatnou kategorií, kterou je rodinné podnikání. Rodinné podnikání lze považovat za velmi důležitou součást národních ekonomik. Rodinné podniky se významně podílí na tvorbě HDP jednotlivých států a také na zaměstnanosti [3]. Důvodem řešené problematiky je zejména nedostatek informací, které by byly českým rodinným podnikům dostupné. Na rozdíl od ostatních evropských států (Švédsko, Finsko, Německo, atd.) je rodinné podnikání v České republice zahrnuto do kategorie malého středního podnikání bez bližší specifikace. Z výše zmíněných důvodů byl proveden pilotní výzkum formou případových studií, který měl odhalit charakteristiky rodinných podniků, které je

odlišují od podniků nerodinných z hlediska konkurenceschopnosti. Výzkumem¹, který navazoval na pilotní šetření bylo prokázáno, že nadpoloviční většina rodinných podniků se vyznačuje velmi vysokou mírou rentability aktiv a vysokou mírou růstu aktiv, což řadí skupinu rodinných podniků do skupiny vysoce konkurenceschopných podniků².

Použitá metodologie

Ke zpracování případových studií bylo využito metod kvalitativního výzkumu. Vycházelo se zejména z výsledků dotazníku empirického šetření konkurenceschopnosti podniků, z polostrukturovaného rozhovoru s vedením podniku, z ekonomických výsledků podniku dostupných ve veřejných databázích (Albertina – firemní monitor, portál ministerstva spravedlnosti – www.justice.cz), a z webových stránek podniku. Výsledky dotazníkového šetření byly zpracovány pomocí programu SPSS, MS Excel, a MS Word. Za rodinný podnik byl považován takový podnik, ve kterém členové jedné rodiny zastávají alespoň dvě strategické řídicí funkce. Za strategickou řídicí funkci bylo považováno i vlastnictví rozhodujícího podílu akcií podniku.

Výzkumná otázka

Vzhledem k charakteru empirického šetření byla výzkumná otázka stanovena v návaznosti na konkurenceschopnost zkoumaných podniků. Konkurenceschopnost je definována jako schopnost podniku obstát v soutěži s konkurenty na trhu. Podnik konkurenceschopný se na trhu udrží, resp. dokáže na nový trh vstoupit [7, 15].

Podle studií uskutečněných v Evropě a USA [1], [2], [4] je skupina rodinných podniků charakteristická vlastnostmi, které se u „nerodinných“ podniků nevyskytují buď vůbec, nebo jen v omezené míře. Právě tyto vlastnosti poskytují některým rodinným podnikům výhodu, která může být pro konkurenceschopnost zásadní. V návaznosti na zjištění z provedených výzkumů byla stanovena výzkumná otázka:

“Které specifické faktory formují konkurenceschopnost představeného podniku?”

Závěry

V rámci výzkumu bylo analyzováno pět společností - JELÍNEK – výroba nábytku s.r.o., 3V&H, s.r.o., Fluokov, s.r.o., Blata, s.r.o., Realistav, s.r.o.³. Výsledky případových studií byly srovnány s obdobnými výzkumy v provedenými v Evropě a USA.

Faktory konkurenceschopnosti

Ze zkoumaných vnitřních faktorů konkurenceschopnosti vyplývá, že společnosti se zaměřují zejména na inovační aktivitu, kvalitu a tradici – resp. jméno firmy a na kladný vztah se zákazníky. Výsledky empirického výzkumu víceméně potvrzují výsledky výzkumů provedených v USA a Evropě [1], [2], [4]. Rodinné podniky jsou oproti nerodinným podnikům více zaměřeny na inovační aktivitu, zejména pak na design svých produktů a nabízenou výrobovou řadu [1]. Podobně je tomu u péče o zákazníky [1]. Zásadním faktorem konkurenceschopnosti rodinných podniků je jejich

¹ Ve výzkumu byla zapojeno 91 rodinných a 341 nerodinných podniků. Výzkum viz Odehnalová, 2008: Výzkum rodinného podnikání v rámci empirického šetření „Konkurenceschopnost podniků“

² Skupina nerodinných podniků byla nadpoloviční většinou zastoupena v kategorii středně až málo konkurenceschopných podniků.

³ Kompletní případové studie jsou publikovány v rámci working paperů Masarykovy univerzity.

důvěra ve vlastní výrobky, která je determinována kvalitou a také spokojeností zákazníků.

Vztah k vlastníkům

Zkoumané rodinné podniky přisuzují svým vlastníkům velmi vysoký význam. Vysoký význam přisuzovaný vlastníkům je také determinován faktorem ovlivňující vlastnickou strukturu podniku. Vlastnická struktura rodinných podniků může mít několik podob. Může odpovídat vlastnické struktuře několika velkých tuzemských vlastníků. Řada rodinných podniků, vznikla jako podnik jediného vlastníka a podnik se stal rodinným až po té co v něm začali pracovat členové rodiny zakladatele podniku. Tyto podniky lze označit jako podniky, které jsou v počáteční fázi svého rozvoje. Pokud členové rodiny pracují v podniku dostatečně dlouho většinou dojde k situaci, že se přichozí členové stanou zároveň i spoluvlastníky podniku. Některé podniky naopak vznikaly už jako rodinné ty také spadají do kategorie několika velkých vlastníků. Poměrně velké procento rodinných podniků také spadá do kategorie, kde je podnik v rukou majoritního vlastníka většinou zakladatele a ostatní členové jsou pouze minoritními vlastníky⁴.

Vztah k zaměstnancům

Velice pozitivní vztah k zaměstnancům [1], [4] je jednou z charakteristik rodinného podnikání. Podobně je tomu i u sledovaných podniků. Majitelé znají své zaměstnance ve většině případů jménem a snaží se s nimi budovat pozitivní vztahy. Kádr zaměstnanců je poměrně stabilní. Odchody ze společnosti se vyskytují velmi zřídka. Sami ředitelé podniků vnímají zaměstnance jako nejdůležitější součást společnosti. Obdobné výsledky ukazuje i výzkum provedený v evropských zemích. Majitelé rodinných podniků podle společnosti PricewaterhouseCoopers (2007) považují jako prioritní právě investice do lidských zdrojů. Zajímavým zjištěním, které potvrzují i výzkumy z USA a Evropy je také fakt, že rodinné podniky vydávají více prostředků na zaměstnanecké výhody než podniky nerodinné⁵. Ve zkoumané skupině rodinných podniků se jednalo o výdaje v řádech desítek procent. Rodinné podniky mají ovšem sklon k menšímu počtu zaměstnanců než podniky nerodinné. Tato skutečnost je zřejmě odrazem projeveného konservatismu [5, 149], která byla prokázána výzkumem, který provedli Doncles R., Frohlich E., (1991) týkající se rodinného podnikání. Výsledky výzkumu ukazují, že rodinné podniky zaměstnávají oproti podnikům nerodinným také větší procento žen. Tuto skutečnost potvrzují i výzkumy z USA. Ve Spojených státech amerických vedou ženy 24% rodinných podniků. V posledních deseti letech se také počet žen ve vedoucích pozicích rodinných podniků zpětinásobil [4]. Tento fakt, je zřejmě také důvodem, proč mají rodinné podniky oproti podnikům nerodinným daleko větší sociální citění, které se projevuje důrazem na etické chování zaměstnanců a přísnějšími etickými standardy [4].

Vztah k odběratelům, zákazníkům

Výsledky výzkumu ukazují, že rodinné podniky velmi dbají na spokojenost svých zákazníků. Reklamace se objevují zřídka, ale i ty se snaží společnost řešit okamžitě. Stejně tak je samozřejmostí dodržovat dodací podmínky výrobků. Rodinné podniky také uplatňují více strategii differentiation tzn. zaměření na specifický charakter výrobků

⁴ Výsledky empirického šetření konkurenceschopnosti podniků za skupinu rodinných podniků.

⁵ Zjištění podle výzkumu „Výzkum rodinného podnikání v rámci empirického šetření „Konkurenceschopnost podniků“, Odehnalová 2008

Konkurenceschopnost podniků – srovnání rodinných a nerodinných podniků“ Odehnalová, 2008.

s možností požadovat vyšší ceny v kombinaci s širokým rozsahem výrobků a širokým okruhem zákazníků. Souvislost tohoto zjištění lze najít i ve výzkumu PricewaterhouseCoopers (2007), který uvádí, že jedním z významných faktorů konkurenceschopnosti rodinných podniků je právě schopnost uspokojovat požadavky zákazníků, šíří a záběrem své výrobní řady, což souvisí i se značnou inovační aktivitou rodinných podniků. Navíc majitelé rodinných podniků osobně dohlíží na výrobu a zpracování. Produkty zkoumaných společností tak podléhají přímé kontrole vedení podniku.

Vztah k dodavatelům

Zkoumané rodinné podniky, uvedli, že jejich dodavatelé jsou víceméně stabilní. Tento fakt, souvisí stejně jako vztah k zaměstnancům s konservatismem rodinných podniků a averzí k riziku [5, 149] a tudíž ke změnám dodavatelů. Vzhledem k odběratelsko-dodavatelskému řetězci je pro vedení rodinných podniků důležitý vztah kvality a ceny dodávek. Přičemž kvalita je prioritní.

Míra autonomie rodinných podniků

Zkoumané rodinné podniky jsou charakteristické poměrně nízkou mírou autonomie. Zásadní rozhodnutí prováděná v podnicích vždy spadají do kompetence vedení podniku tj. do kompetencí rodiny. Tento jev je poměrně typický pro rodinné podniky, které jsou charakteristické vysokou mírou centralizace v podniku [1] stejné výsledky uvádí i šetření společnosti PricewaterhouseCoopers (2007).

Vztah k riziku

Rodinné podniky jsou typické svojí averzí k riziku a spíše projeveným konservatismem [5, 149]. Averze k riziku a ke změnám se ve zkoumaných podnicích projevuje zejména nízkým počtem nerodinných zaměstnanců na pozicích středního a vyššího managementu. Jde spíše o strategické pozice, které rodina obsazuje zejména členy své rodiny. S tím souvisí i nízká míra autonomie, vztah k zaměstnancům, dodavatelům a zákazníkům. Uvědomění s rizika, které přináší změna může být projevem vlastnictví podniku, které je spojeno s odpovědností za podnik. Riziko, které nese rodina je podstatně větší než, to které nesou dosazení manažeři, kteří nejsou z řad rodiny. Averze k riziku podnikatele, je dána jeho odpovědností za podnik, jeho podílem na případných ztrátách společnosti [9]. Společnost se také podstatně významněji než na zisk orientuje na udržení. Veškeré větší investice jsou velice pečlivě posuzovány a konzultovány.

Financování podniku

Oproti zjištěním, které uvádí některé výzkumy [8] jsou ve zkoumaných společnostech striktně odděleny rodinné a firemní finance. Majitelé velmi dbají na poctivost a věrohodnost veškerých firemních činností. Podobně je tomu i u kapitálové intenzity rodinných podniků. Zkoumané společnosti, lze označit jako poměrně kapitálově intenzivní, což je v rozporu s výsledky některých výzkumů z USA, a Evropy [5, 149], [8, 62].

Použitá literatura:

- [1] Making a difference. The Pricewaterhouse Coopers Family Business Survey 2007/2008 On-line. Dostupné na:
<http://www.pwc.com/extweb/pwcpublications.nsf/docid/2673767D9D4AD26C85257395000DBE4E>

- [2] TYEE, L. N., Family to family, Family business study, Seattle university: Oregon, 2007 On-line. Dostupné na: <http://familybusinesssurvey.com/>
- [3] Ifera fact and figures. Tisková zpráva. On-line. Dostupné na: http://www.ifera.org/pdfs/ifera_fact_figures.pdf
- [4] American business survey. Mass mutual. Kenesaw State University. Family Firm Institute. 2007. On-line. Dostupné na: http://www.usdce.org/fbf/downloads/2007_MM_familybusiness.pdf
- [5] DONCLES R., FROHLICH E. "Are family business really different? Evidence from STRATOS", *Family Business Review*, 1991, Vol. 4/2, p. 149
- [6] ODEHNALOVÁ, P. *Výzkum rodinného podnikání v rámci empirického šetření „Konkurenceschopnost podniků“*, BRNO: ESF MU, 2008, In Vývojové tendence podniků IV, specifický výzkum Masarykovy univerzity
- [7] BLAŽEK, L. a kol. *Konkurenční schopnost podniků – primární analýza výsledků empirického šetření*. Brno: Masarykova univerzita, 2007, ISBN 978-80-210-4456-2
- [8] KORÁB, V., MIHALSKO, F., SALGUEIRO, J.L.R., GARCIA, M.S.A. *Jak pracují malé rodinné firmy*. Brno: VUT, 1998, ISBN 80-214-1121-X
- [9] ŘÍKOVSKÝ, M. *Debata o socialistické kalkulaci a její vliv na vývoj rakouské školy*. In Politická ekonomie, 1, 2002. str.61-78. ISSN 0032-3233

**WSPÓŁDZIAŁANIE JEDNOSTEK SAMORZĄDU TERYTORIALNEGO Z
ORGANIZACJAMI POZARZĄDOWYMI W POLSCE
COOPERATION BETWEEN LOCAL GOVERNMENT AND
NONGOVERMENTAL ORGANISATIONS IN POLAND**

Jarosław Olejniczak, Dorota Bednarska-Olejniczak

Wrocław University of Economics

jaroslaw.olejniczak@ue.wroc.pl, dorota.olejniczak@ue.wroc.pl

Klíčová slova:

trzeci sektor – samorząd terytorialny – współpraca

Abstrakt:

Artykuł ma na celu przedstawienie ogólnych ram współpracy sektora publicznego (podsektora samorządowego) w Polsce z organizacjami pozarządowymi w realizacji zadań publicznych. Szczególną uwagę poświęca kształtowaniu ram tej współpracy przez samorządy terytorialne – posługując się przykładem rozwiązań stosowanych w samorządzie miasta Wrocław.

Key words:

Third sector – local government – cooperation

Abstract:

The aim of this article is to present the general basis of co-operation public sector (the self-government sub sector) in Poland with non-governmental organizations in realization of public tasks. It dedicates the special attention how self-government (local government) creates local law to build better cooperation with non governmental partners. As the example of existing regulations the author uses instances from local law of Wrocław city.

Zadania stawiane przed samorządem gminnym a problem subsydiarności

W ostatnich latach zauważalna stała się tendencja do decentralizacji i uspołecznienia władzy w wielu państwach. Tworzenie się bądź zmiany w strukturach samorządowych (Francja, Hiszpania, Włochy, Polska) oraz zwiększanie się aktywności podmiotów kwalifikowanych do tzw. „trzeciego sektora” sprawiają, iż co raz częściej pojawia się temat budowy społeczeństwa obywatelskiego opartego na tych dwóch filarach [1,s.69] Celem niniejszego artykułu jest ukazanie obecnych podstaw i rozwiązań dotyczących planowania współpracy samorządów terytorialnych z organizacjami pozarządowymi (pożytku publicznego) w Polsce.

Samorządowi terytorialnemu, reaktywowanemu w Polsce w 1990 roku na poziomie gminnym (lokalnym), zostało przekazanych do realizacji przez administrację centralną wiele spraw publicznych, dla których wyróżnienia wskazano (z pewnymi wyjątkami) ich znaczenie lokalne. Owa lokalność oznacza, iż gmina jest odpowiedzialna za realizację wszelkich spraw, które mają znaczenie dla społeczności lokalnej i jednocześnie ma je w ten sposób realizować (załatwiać) by zaspokajać zbiorowe

potrzeby wspólnoty samorządowej (czyli ogółu obywateli)[6,s.56]. Lista zadań własnych gminy – mających zaspokoić potrzeby zbiorowe wspólnoty samorządowej obejmuje najważniejsze zadania[8,art. 7] – takie jak utrzymanie ładu przestrzennego, dróg, ulic, mostów, wodociągów i zaopatrzenia w wodę, ochrony zdrowia, lokalnego transportu zbiorowego, pomocy społecznej, kultury, kultury fizycznej, targowisk, cmentarzy gminnych, etc. Dodatkowo państwo może powierzyć samorządowi także wykonywanie części swoich zadań o ile samorząd będzie w stanie wykonać je skuteczniej od państwa. Tak więc ideą stworzenia samorządu gminnego w Polsce była koncepcja decentralizacji państwa polegająca na przekazaniu zadań i kompetencji przez administrację centralną jednostkom niższego szczebla dla skuteczniejszego ich realizowania. Było to zatem „dążenie do jak najbardziej racjonalnego podziału władzy między poszczególne jej struktury w oparciu o zasadę efektywności” [2,s.22]. Z drugiej strony przyjmując koncepcję zasady subsydiarności jako przeciwieństwo decentralizacji[2,s.23] i definiując ją jako podział kompetencji idący „od dołu do góry” można zauważyć w przytoczonej części zapisów ustawy, iż samorząd gminny ewidentnie działa w obszarach, które mogą być do niego przyporządkowane w oparciu o tę zasadę. Definiując w sposób negatywny subsydiarność można stwierdzić, iż to obywatele są tymi podmiotami które powinny - o ile to możliwe - zaspokajać swoje potrzeby samodzielnie bez zbędnej ingerencji państwa[5, s.129]. Dopiero gdy pojawiają się takie obszary życia obywateli, w których w nie dają sobie oni rady z samozaspokojeniem potrzeb, może zaistnieć konieczność skorzystania z pomocy osób trzecich. W myśl tak rozumianej zasady subsydiarności wspomagać ich w tym mają najpierw (wedle możliwości) różnego rodzaju zrzeszenia obywateli, a w przypadku ich nieskuteczności (braku możliwości pomocy/wsparcia), powinny włączać się kolejne podmioty - takie jak samorząd terytorialny[4, s.8] w wyznaczonych ustawowo obszarach. Włączenie państwa w realizację zadań podmiotów zrzeszających obywateli nie musi jednak polegać na przejmowaniu ich zadań przez państwo – może bowiem jedynie stanowić wsparcie dla tych podmiotów (materialne czy też organizacyjne). Należy zwrócić uwagę, iż idea pomocniczości i decentralizacja w końcowym efekcie prowadzą do podobnych skutków [2,s.23]. Przy czym decentralizacja nie musi automatycznie oznaczać odejścia od przyjętej tu idei subsydiarności, a może wiązać się jedynie z tzw. pomocniczością horyzontalną – rozumianą jako współdziałanie obywateli i państwa w realizacji wspólnego celu bez konieczności przenoszenia działalności państwa do sektora prywatnego [4, s.10]

Trzeci sektor w Polsce

Pojęcie trzeciego sektora definiowane jest w literaturze przedmiotu na różne sposoby poprzez wskazanie elementów odróżniających go od pozostałych sektorów układu społecznego[2,s.10]: Po pierwsze wykluczenie z sektora rządowego (I) – sektor pozarządowy, sektor niezależny. Po drugie przeciwstawność celów działania do sektora biznesu (II) – sektor non-profit, organizacje niedochodowe. I po trzecie wskazanie na rolę społeczną – organizacje stowarzyszeniowe, wolontarystyczne, działające w celach społecznych. Jak widać zdefiniowanie trzeciego sektora nie jest przejrzyste, bazuje bowiem na kilku kryteriach i stanowi raczej pojęcie zbiorcze niekoniecznie wykorzystywane w prawodawstwie. Przykładem tego może być Zalecenie Komitetu Ministrów dla państw członkowskich UE w sprawie statusu prawnego organizacji pozarządowych w Europie CM/Rec(2007)14. W zaleceniu tym organizacje

pozarządowe oznaczają samorządowe organy lub organizacje społeczne założone w celu realizacji przede wszystkim niezarobkowych celów swoich założycieli lub członków. Z definicji nie obejmują one partii politycznych a zaliczają się do nich organy lub organizacje utworzone zarówno przez indywidualne osoby (fizyczne lub prawne), jak i przez grupy takich osób. W myśl Zarządzenia organizacje te nie powinny podlegać zwierzchności władz publicznych oraz nie powinny rozdzielać między swoich członków lub założycieli żadnych zysków, które mogą pochodzić z ich działalności, ale mogą wykorzystywać je dla potrzeb realizacji swoich celów. Jak widać pojęcie trzeciego sektora nie występuje w tym wypadku w ogóle choć można odnaleźć tu zapisy analogiczne do wymienionych wcześniej kryteriów wyróżnienia trzeciego sektora.

W Polsce pojęcie trzeciego sektora jest pojęciem używanym powszechnie jednak w przepisach prawa normujących współdziałanie organizacji zaliczanych do tego sektora z administracją publiczną stosowane jest pojęcie organizacji pozarządowych. Organizacje te definiowane są przez kluczową dla omawianego zagadnienia (choć nie jedyną) Ustawę o działalności pożytku publicznego i wolontariacie. Do organizacji pozarządowych zaliczono w tej ustawie podmioty nie będące jednostkami sektora finansów publicznych, w rozumieniu przepisów ustawy o finansach publicznych i nie działające w celu osiągnięcia zysku, osoby prawne lub jednostki nieposiadające osobowości prawnej utworzone na podstawie przepisów ustaw, w tym fundacje i stowarzyszenia. W literaturze przedmiotu często wymienia się szczegółowo podmioty kwalifikujące się do organizacji pozarządowych w świetle cytowanych przepisów. Należą do nich między innymi [4,s.24]: stowarzyszenia, związki stowarzyszeń, fundacje, kółka rolnicze, rolnicze zrzeszenia branżowe, związki rolników, kółek i organizacji rolniczych, związki rolniczych zrzeszeń branżowych, cechy i izby rzemieślnicze, zrzeszenia handlu i usług, zrzeszenia transportu inne organizacje przedsiębiorców, izby gospodarcze, ogólnokrajowe związki i zrzeszenia międzybranżowe, stowarzyszenia kultury fizycznej, związki sportowe, polskie związki sportowe. Tak przedstawiona lista nie jest oczywiście wyczerpująca lecz ma odzwierciedlać złożoność i rozległość zainteresowań form organizacyjnych zaliczanych do trzeciego sektora w Polsce. Dodać jednocześnie należy, iż nie tylko te podmioty realizują zadania trzeciego sektora w Polsce. Istotną rolę mogą odgrywać tu także podmioty zrównane z organizacjami pozarządowymi takie jak zrzeszenia wiernych w organizacjach świeckich w celu realizacji zadań związanych z wyznawaniem danej religii, czy też kościelne osoby prawne. Do trzeciego sektora można także zaliczyć partie polityczne, związki i samorządy zawodowe, fundacje utworzone przez partie polityczne etc. Jednak w przypadku tej ostatniej grupy inna może być ich „filozofia działania”.

Działalność pożytku publicznego a trzeci sektor w Polsce

Działalność podmiotów trzeciego sektora w Polsce do 2003 roku nie była w sposób satysfakcjonujący unormowana. Dopiero wspomniana Ustawa o działalności... wprowadziła spójne zasady współpracy podmiotów publicznych z podmiotami trzeciego sektora. Kluczową kwestią stało się tu zdefiniowanie istoty działalności pożytku publicznego oraz określenie kryteriów i sposobu zakwalifikowania danego podmiotu do organizacji pożytku publicznego. Ustawa definiuje działalność pożytku publicznego jako działalność społecznie użyteczną, prowadzoną przez organizacje pozarządowe w sferze zadań publicznych. Doprecyzowuje obszary tej działalności

(sferę zadań) włączając do niej między innymi zadania w zakresie: pomocy społecznej, w tym pomocy rodzinom i osobom w trudnej sytuacji życiowej oraz wyrównywania szans tych rodzin i osób, działalności charytatywnej, podtrzymywania tradycji narodowej, pielęgnowania polskości oraz rozwoju świadomości narodowej, obywatelskiej i kulturowej, działalności na rzecz mniejszości narodowych, ochrony i promocji zdrowia; promocji zatrudnienia i aktywizacji zawodowej osób pozostających bez pracy i zagrożonych zwolnieniem z pracy, upowszechniania i ochrony praw kobiet, działalności wspomagającej rozwój gospodarczy, działalności wspomagającej rozwój wspólnot i społeczności lokalnych, nauki, edukacji, oświaty i wychowania, kultury, sztuki, ochrony dóbr kultury i tradycji, upowszechniania kultury fizycznej i sportu, ekologii i ochrony zwierząt oraz ochrony dziedzictwa przyrodniczego, porządku i bezpieczeństwa publicznego oraz przeciwdziałania patologiom społecznym, ratownictwa i ochrony ludności, działań na rzecz integracji europejskiej oraz rozwijania kontaktów i współpracy między społeczeństwami, promocji i organizacji wolontariatu.

Przepisy dopuszczają możliwość wykonywania zadań w wymienionych obszarach przez te podmioty trzeciego sektora, których właściwa działalność bądź sytuacja prawna nie może wpływać na sposób realizacji zadań pożytku publicznego. Przykładowo wszelkie fundacje powoływane przez prywatnych przedsiębiorców mogą podlegać istotnym naciskom w zakresie sposobu i kierunku realizacji zadań im powierzonych. Tak więc wspomniana obawa o „filozofię działania” takich podmiotów będzie sugerowała wykluczenie ich z ogółu podmiotów trzeciego sektora realizujących zadania publiczne. Istotnym jest tu spełnienie przez podmiot ubiegający się o nadanie statusu organizacji pożytku publicznego szeregu wymogów z których najważniejszymi wydają się: prowadzenie działalności statutowej na rzecz ogółu społeczności lub określonej grupy podmiotów wyodrębnionej ze względu na szczególnie trudną sytuację życiową lub materialną, będącej wyłączną statutową działalnością danej organizacji pozarządowej i równocześnie dotyczącą realizacji zadań publicznych, ograniczony do wspomagania realizacji działalności statutowej zakres działalności gospodarczej, związanie całości dochodu z działalnością statutową a także ogólnie rzecz ujmując – niemożność przysparzania korzyści materialnych członkom organizacji lub ich bliskim. Należy nadmienić, iż nadanie statusu odbywa się po spełnieniu ustawowych warunków przez organizację i wpisie do odpowiedniego rejestru sądowego.

Płaszczyzny współpracy samorządów terytorialnych z organizacjami pozarządowymi a programowanie współpracy – przypadek Wrocławia

O podjęciu współpracy przez jednostkę samorządu terytorialnego z podmiotem zaliczonym do sektora pozarządowego decydować nie będzie „chęć” współpracy bądź brak takiej „chęci” – motywem współpracy stanie się choćby samo istnienie podmiotu trzeciego sektora na danym terenie. Przepisy polskiego prawa zawarte w cytowanej Ustawie[8,art.5] wyraźnie nakazują podjęcie takiej współpracy „Organy administracji publicznej prowadzą działalność w sferze zadań publicznych,(...) we współpracy z organizacjami pozarządowymi (i zrównanymi z nimi) odpowiednio do terytorialnego zakresu działania organów administracji publicznej, działalność pożytku publicznego w zakresie odpowiadającym zadaniom tych organów”. Ustawodawca zaproponował różnorodne możliwości współpracy administracji publicznej z organizacjami pożytku publicznego. Formy obejmują zarówno aktywne przekazywanie zadań administracji publicznej we wspomnianych wcześniej obszarach – przy czym dano organizacjom

pozarządowym możliwość wkraczania w obszary już „obsługiwane” przez podmioty publiczne jak i pośrednie-czy to konsultacyjne lub też informacyjne. Podkreślane są tu zasady: pomocniczości, suwerenności stron, partnerstwa, efektywności, uczciwej konkurencji i jawności.

Dla jednostek samorządu terytorialnego istotnym zapisem ustawy jest nakaz tworzenia przez nie corocznych programów współpracy z organizacjami pożytku publicznego[8,art.5]. Skutkuje on koniecznością ujęcia w pewną formę planu działania przewidywanych form współdziałania samorządu z organizacjami pożytku publicznego przy jednoczesnej możliwości zharmonizowania tego programu pod względem finansowym z planowanym budżetem danej jednostki. Jednak zakres programu, jego szczegółowość oraz forma nie zostały określone w ustawie ani w przepisach wykonawczych. Przykładem jednej z koncepcji w tworzeniu programu współpracy są rozwiązania wdrażane we Wrocławiu. Z punktu widzenia skuteczności Wrocław można uznać za miasto o wzrastającej atrakcyjności dla trzeciego sektora. Liczba organizacji pozarządowych mających status organizacji pożytku publicznego przekroczyła na początku 2008 roku 250, a skala finansowania dotacjami organizacji pozarządowych wzrosła w porównaniu do 2007 roku z 38 mln PLN do 50 mln PLN. We Wrocławiu deklarowanymi celami programu są między innymi[9, Uchwała z 17.11.07]: zapewnienie efektywnego wykonywania zadań publicznych gminy poprzez włączenie w ich realizację organizacji pozarządowych; umacnianie w świadomości społecznej poczucia odpowiedzialności za siebie, swoje otoczenie, wspólnotę lokalną oraz jej tradycje tworzenie warunków do zwiększenia aktywności społecznej czy też budowanie społeczeństwa obywatelskiego oraz zwiększenie udziału mieszkańców w rozwiązywaniu lokalnych problemów; a także poprawa jakości życia poprzez pełniejsze zaspokojenie potrzeb społecznych. Wskazane są kompetencje poszczególnych podmiotów współdziałających przy realizowaniu programu (w oparciu o wymienione wcześniej - a także w programie- zasady). I tak rolą Rady Miejskiej(RM) oraz jej komisji jest wytyczanie polityki społecznej i finansowej miasta oraz priorytetów w sferze współpracy z organizacjami pozarządowymi. Rolą Prezydenta miasta jest realizacja polityki wytyczonej przez RM. Natomiast organizacje pozarządowe mają w praktyce inicjować oraz realizować zadania publicznych na terenie gminy lub służące jej mieszkańcom. Działania te mają wpisywać się w priorytety wyznaczone we wspomnianym programie współpracy. Szczegółowość i forma programu współpracy uchwalanego przez rajców wrocławskich jest poddawana ciągłej dyskusji w kolejnych latach[9]. Obecnie stanowi on poszerzoną wersję zapisów ustawowych o zarys działań szczegółowych. Przykładowo rozwinieciem zapisów ustawowych cytowanych wcześniej jest wskazanie przez RM na obszary działań (nie na szczegółowe inicjatywy) w zakresie ochrony i promocji zdrowia[9]: popularyzowanie wiedzy o zachowaniach zdrowotnych oraz profilaktyce chorób, szczególnie cywilizacyjnych; popularyzowanie wiedzy o zagrożeniach zdrowotnych wynikających z uzależnienia od tytoniu, alkoholu i narkotyków, leków oraz innych środków i zachowań stanowiących zagrożenie dla zdrowia; promocja i ochrona zdrowia, szczególnie w tych obszarach, które nie są dostatecznie zabezpieczone w ramach systemu ochrony zdrowia; wspieranie działań w zakresie ochrony zdrowia w ramach Programu Wrocławskiej Sieci Przedszkoli i Szkół Promujących Zdrowie; wspieranie działań ukierunkowanych na realizację Gminnego Programu Przeciwdziałania Narkomanii oraz Gminnego Programu Rozwiązywania Problemów Alkoholowych; wspieranie działań poprawiających jakość opieki nad osobami przewlekle, nieuleczalnie chorymi.

Wspomniane, prowadzone od dwóch lat, dyskusje na temat zawarcia w programie także doprecyzowanych zadań i wykazu najważniejszych konkursów organizowanych przez miasto w celu współpracy prawdopodobnie przyniosą w 2009 roku rozszerzenie obecnej wersji programu współpracy. Przyniesie to efekt w postaci zwiększenia przejrzystości podejmowanych przez miasto działań w tym zakresie.

Istotną częścią omawianego programu współpracy jest zdefiniowanie form w jakich będzie się ona odbywać. Miasto dopuściło dwa rodzaje form współpracy – finansowe i niefinansowe, przy czym te pierwsze zostały zmodyfikowane w stosunku do lat poprzednich tak by umożliwić podmiotom pozarządowym absorpcję środków z funduszy unijnych stanowiąc, iż istnieje możliwość udzielenia dodatkowego wsparcia finansowego na realizację zadań wykonywanych przez organizacje pozarządowe w związku z ubieganiem się przez te organizacje o dofinansowanie zadań z innych źródeł. Podstawowe formy wyboru podmiotu realizującego zadania publiczne obejmują powierzenie zadania z przekazaniem dotacji lub wsparcie zadania wybranego w trybie otwartego konkursu ofert. W sferze finansowej program uzupełniany jest odesłaniem do zapisów w uchwale budżetowej miasta dotyczących przewidywanej skali dotowania organizacji pozarządowych w poszczególnych obszarach współpracy. Omawiany program nie precyzuje jednak wielkości środków przeznaczonych na konkretną grupę działań jak również nie wskazuje na przewidywaną liczbę konkursów ich skalę, terminy realizacji etc., co powoduje brak przejrzystości działań gminy mimo istnienia uchwalonego programu. Widoczny jest brak (mimo istnienia strategii rozwoju miasta i poszczególnych programów o charakterze społecznym) zbiorczej analizy przesłanek kształtujących wspomniane wielkości dotacji. Oczywistym jest, iż nie istnieje możliwość przewidzenia całości aktywności podmiotów trzeciego sektora na terenie miasta lecz wydaje się właściwym przyjęcie formuły opisu zadaniowego głównych celów działalności, uzupełnionej miernikami skuteczności działania. Ułatwiłoby to Prezydentowi miasta skuteczną ocenę realizacji założonych celów – co obecnie nie znajduje satysfakcjonującego odzwierciedlenia w prezentowanych corocznie przez niego sprawozdaniach[9].

Dużo szerzej (lecz wzorując nie na zapisach ogólnych) potraktowano niefinansowe możliwości współdziałania. Zdefiniowano tu najważniejsze obszary współpracy samorządu z trzecim sektorem. Wyróżniono obszar współpracy informacyjnej w ramach której miasto zobowiązało się do prowadzenia i aktualizacji serwisu informacyjnego na stronach internetowych Urzędu Miejskiego w celu informowania o zadaniach publicznych, które będą realizowane w danym roku wraz z podaniem wysokości środków finansowych przeznaczanych z budżetu miasta na realizację tych zadań; ogłaszanych konkursach ofert na realizację zadań publicznych i ich rozstrzygnięciach; prowadzeniu i aktualizacji elektronicznej bazy danych organizacjach pozarządowych realizujących zadania publiczne oraz rejestru organizacji pozarządowych, które otrzymały dotację z budżetu miasta na realizację zadań publicznych a także przekazywaniu informacji za pośrednictwem mediów lokalnych i regionalnych o realizacji zadań publicznych.

W sferze organizacyjnej współpraca za priorytety stawia tworzenie lub współtworzenie i aktywny udział w pracach wspólnych zespołów o charakterze inicjatywnym i doradczym. Zakwalifikować można tu także współorganizowanie konferencji oraz Forów tematycznych ds. Organizacji Pozarządowych, Dobroczynności, Dzieci i Młodzieży, Seniorów, Wykluczenia Społecznego i innych wg potrzeb a także

przygotowywaniu i monitorowaniu porozumień zawieranych przez miasto z organizacjami pozarządowymi na realizację zadań publicznych.

Miasto Wrocław realizuje także działania w sferze szkoleniowej co ma polegać na przykład na inicjowaniu lub współorganizowaniu szkoleń podnoszących jakość pracy organizacji pozarządowych w sferze zadań publicznych realizowanych we współpracy z miastem. Dopuszczono też kilka innych obszarów współpracy – jak na przykład opiniowanie działalności organizacji pozarządowych oraz udzielaniu rekomendacji czy promocja działalności organizacji pozarządowych w mediach.

Podsumowując należy pozytywnie ocenić istniejące regulacje prawne dotyczące możliwości współpracy trzeciego sektora z samorządami, lecz należy równocześnie wskazać na zbyt skromne wymogi jeżeli chodzi o treść i kształt programów współpracy – przede wszystkim na wspomniane braki przejrzystości i pełności informacji o realizowanych współdziałaniach oraz wielkości ponoszonych nakładów na poszczególne zadania. Wprowadzenie elementów zasad planowania zadaniowego zwiększyłoby atrakcyjność współpracy podmiotów pozarządowych z samorządami.

Poużita literatura:

- [1] BOKAJŁO, W. Społeczeństwo obywatelskie: sfera publiczna jako problem teorii demokracji, *Acta Universitatis Wratislaviensis No2285*, Wrocław 2001, ISSN 0239-6661
- [2] DOLNICKI, B. *Samorząd terytorialny*, Zakamycze, Warszawa 2003, ISBN 83-7333-289-8
- [3] FRĄCZAK, P. *Trzeci sektor w III Rzeczypospolitej*. Wyd Fundusz Współpracy. Warszawa 2002
- [4] IZDEBSKI, H. *Ustawa o działalności pożytku publicznego i wolontariacie. Komentarz*. Zakamycze, Warszawa 2003 na: www.pozytek.gov.pl
- [5] RUSZEWSKI, J. Zasada pomocniczości i jej użyteczność w kształtowaniu współpracy między organami administracji publicznej a organizacjami pozarządowymi, w: ZN WSAP red. MORDEL Tomasz, , Wyd. WSAP w Łodzi, Łódź 2005, ISBN 83-922252-0-1
- [6] SZEWC, A. JYŻ G. PŁAWECKI Z. *Ustawa o samorządzie gminnym. Komentarz*, Dom Wyd. ABC, Warszawa 2000 ISBN 83-7284-088-1
- [7] Ust. o działalności pożytku publicznego i wolontariacie Dz.U. 03.96.873 z późn. zm.
- [8] Ust. o samorządzie gminnym Dz.U 90.13.74. z późn. zm.
- [9] www.wroclaw.pl

POSSIBILITIES OF REDUCING THE PRICE RISK CONNECTED WITH TRANSACTIONS IN AGRICULTURAL AND FOOD PRODUCTS IN DOMESTIC AND INTERNATIONAL MARKETS ON THE EXAMPLE OF GRAIN MARKET

Anna Olszańska

University of Economics Wrocław

anna.olszanska@ae.wroc.pl

Keywords:

The price risk – *hedging* transactions – grain market

Abstract:

The purpose of this study is to indicate and assess the possibilities of decreasing the price risk related to domestic and international transactions in agricultural and food products. The agricultural and food production, unlike any other sphere of business activity, is burdened with various types of risk elements. Along with development of economy, there appear new instruments limiting this risk. From among them, there can be mentioned market regulation instruments applied by the State and those that can be used by individual entrepreneurs.

Introduction

Conducting a business activity in the environment of more and more competitive economy imposes an increase in concentration and specialization of production and thus an increase in the production scale and value of individual product sales transactions. On the other hand, an increase in the scale of individual transactions causes that the related risk also increases. This risk was considerably increased upon Poland's accession to the EU common market. At the same time, it should be noticed that CAP mechanisms have an effect on limiting the price fluctuations with respect to agricultural and food products, but they do not eliminate them completely. Entities dealing with production and trade in agricultural and food products are more and more aware of the existing risk, but they are also aware of the existence of various mechanisms limiting the risk.

The purpose of this study is to indicate and assess the possibilities of decreasing the price risk related to domestic and international transactions in agricultural and food products.

Types of the risk related to agricultural and food production – potential possibilities of limiting it

The agricultural and food production, unlike any other sphere of business activity, is burdened with various types of risk elements. The risk is inseparably connected with activity in agro-business, and it results, first of all, from uncertainty as to conditions of economy and a lack of possibility to determining its future conditions. Within the risk

related to business activity, there can be distinguished a risk in the production, trade and financial areas [1].

From among major elements of risk in agro-business, there can be mentioned [2 109-111]: natural risk (impossibility to forecast the production volume, costs and losses), technological risk (connected with technological and biological progress), organizational risk (changes in organization, management staff, working time organization, and in connections with the environment), economic risk (prices of products and means of production, price relations, agricultural policy, structure of incomes and consumption, productivity, forms of ownership, and financial system), and market risk (changes in external economic conditions, for example, loss of sales markets, excessive supply of products and related drops in prices, variation of prices for means of production, instability of agricultural policy).

A price and, first of all, its relation to costs of production, is a basic factor deciding about profitability of agricultural production. Therefore, there is a need among producers to ensure a specific sale price for agricultural products, but also, on the part of processing plant – a specific purchase price for such products. Both parties of a transaction are interested in limiting the risk connected with unfavourable changes, even at the cost of not making use of favourable price movements in the market. Certainty of revenues obtained from sales and foreseeable conditions of purchasing raw materials are priorities for food producers and processors.

Along with development of economy, there appear new instruments limiting this risk. From among them, there can be mentioned market regulation instruments applied by the State (interventional purchase, regulating effect of export and import, stock management, subsidies within CAP) and those that can be used by individual entrepreneurs. Various possibilities of vertical integration (full integration, capital integration, or integration within contracts, for example contract farming) play an important role in this scope. Certain possibilities are offered also by creation of horizontal ties, for example establishing producer groups. In theory, they should increase bargain position of their members when entering transactions of product sales or purchase of means of production. Relatively sparse producer groups in Poland (operating mainly on the vegetable and fruit market) have a short history and only few members of these groups have indicated such benefits so far. In international transactions, the main problems consist in price fluctuations in local markets and variations in exchange rates in the period before entering a transaction and finalizing it.

Out of the instruments for limiting the price risk in international transactions, the following tools can be mentioned [3]:

- currency clauses predicting a change in the value of a transaction in case of a change in the exchange rate of the transaction currency,
- entering into contracts with foreign partners in the domestic currency,
- *matching*, which consists in internal compensation of receivables and payables denominated in one currency, causing that only a balance of a company in a given period is exposed to currency risk,
- *covering*, which consists in raising a loan in foreign currency and selling it in a *spot* transaction on the spot market,
- insurance against the exchange rate risk,
- exchange rate guarantees given by the Government.

However, these instruments also have some disadvantages and limitations, which considerably decrease possibilities of their effective use. An efficiently operating commodity exchange gives much better possibilities of protecting against risk with the use of *hedging* transactions. Such transactions provide an opportunity for both parties entering into transactions to ensure a foreseeable price, which seems to be the basic advantage of these transactions. Limiting a price risk with the help of *hedging* transactions is evidently connected with incurring some expenses related at least to a commission on the transactions entered into and to the necessity of freezing the funds connected with keeping open items on an exchange; however, at a large scale of transactions, such costs are worth paying.

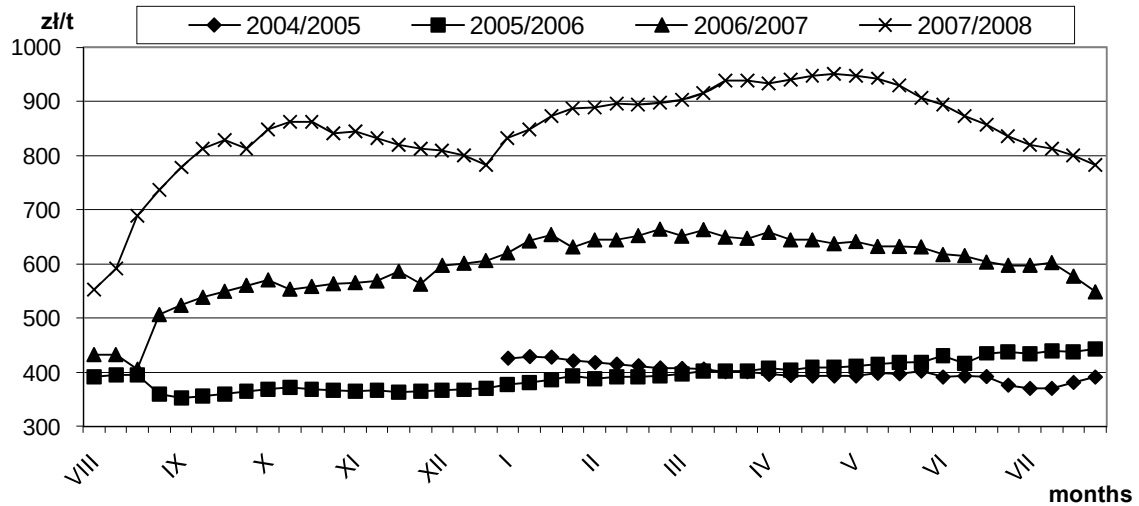
The basis of the *hedging* mechanism, that is securing prices with the use of futures contracts on an exchange, is the fact that prices on the market of spot transactions and over-the-counter transactions are considerably connected with the prices of futures contracts on the exchange. It can be stated that a commodity exchange is a determinant of these prices due to the fact that it is a very sensitive “barometer” of all changes in the scope of demand and supply of a given product. So, if we observe an increase in product prices on the exchange, then product prices in the spot market change in a similar way.

Entities entering into hedging transactions on the exchange are going to make over-the-counter transactions in the future and are afraid of unfavourable price movements. The purpose of transactions entered into on the exchange is to secure a specific price level in cash transactions. The principle of entering into hedging transactions is very simple – there should be made such a transaction on the exchange, which, when closing an item on the exchange in the future, will allow making money on a price movement we are afraid of when planning the transaction on the cash market. So the essence of *hedging* transactions is to shift the risk of changes in prices to other entities entering into transactions on the exchange. In particular, both parties entering into a purchase-sale transaction can be partners for each other in transactions on the exchange and the both parties have chances to achieve their goals.

Variation in market prices of selected grains in 2004-2008

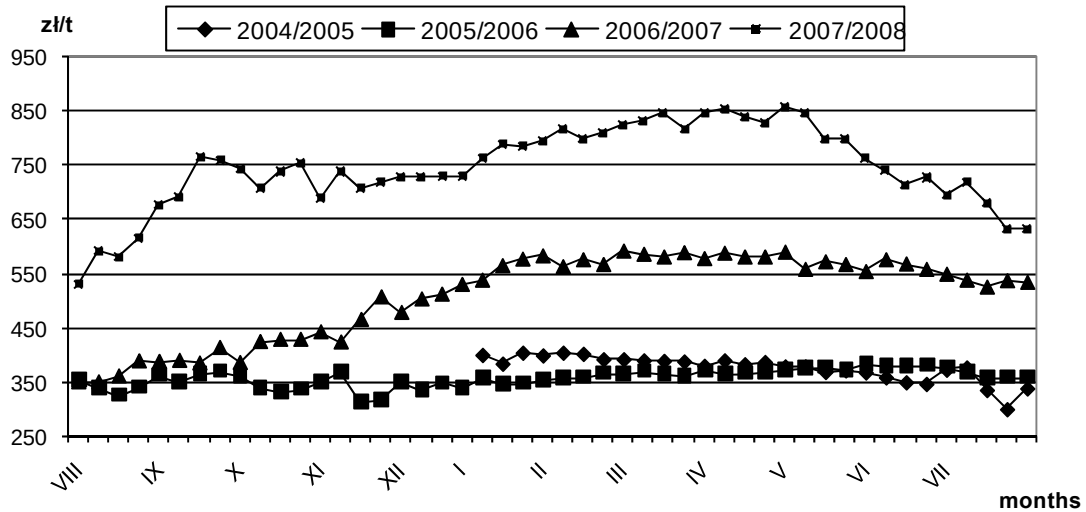
In the situation of stable functioning of the grain market, grain stocks change over time. Their highest level is recorded after harvests. In subsequent months, the stocks keep decreasing to achieve the lowest level just before the next harvests. The price of grain is conditioned by the relation between supply and demand for grain in the market. So it should increase along with decreasing stock levels. A higher price in subsequent months after the harvests is justified also by incurring the costs of financing the stocks. Supply of grain in the market also depends on the time of grain sale by producers, who try to make transactions in the period most favourable for them. In connection with this, supply of grain on the scale of a farming year can have a various distribution, and thus cause unforeseeable, to a large extent, changes in the price level. Figures 1,2,3 present weekly changes in market prices of wheat for human consumption, fodder barley and fodder corn in 2004-2008.

FIG.1. Weekly changes in market prices of wheat for human consumption in 2004-2008 (zł/t)



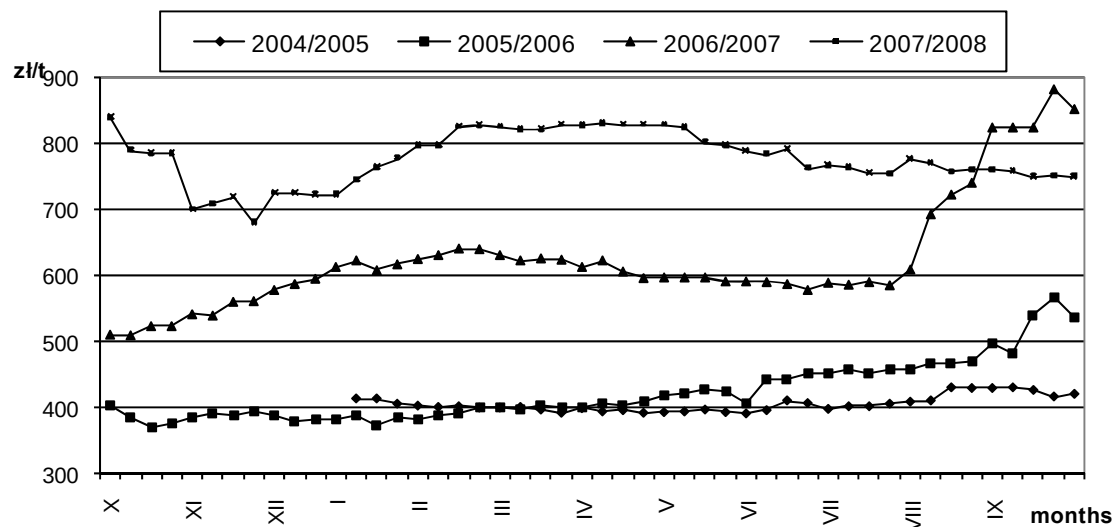
Source: own study on the basis of statistical data [5]

FIG.2: Weekly changes in market prices of fodder barley in 2004-2008. (zł/t)



Source: own study on the basis of statistical data [5]

FIG.3: Weekly changes in market prices of fodder corn in 2004-2008. (zł/t)



Source: own study on the basis of statistical data [5]

When analysing the presented data, a number of detailed conclusions can be formulated, which indicate the need of using various protective mechanisms on a larger scale.

In the investigated years, market prices of all analysed grains underwent considerable changes. Generally, in 2004/2005 and 2005/2006, a much lower level of these prices was recorded as compared with the farming year 2006/2007. In 2007/2008, prices of grain were even higher than in the previous year. The data coming after the harvests in 2008 indicate that in the current farming year these prices will undergo a considerable decrease. So, this is a considerably unstable market, which is characterized by high variation in prices in subsequent years. In this case, in order to reduce the price risk, intervention mechanisms available within CAP should be used, but such price fluctuations can also be considerably reduced by using mechanisms of horizontal and vertical integration. Diversification of production within a farmstead can also be helpful here to a certain degree. Large commodity exchanges also keep futures contracts for a time perspective longer than one farming year.

From the viewpoint of both grain producers and entities purchasing and processing grains, variation in prices at the scale of a year is also important. That's because the fact that at a large scale of price fluctuations, a much higher profit on sales can be obtained or raw materials can be purchased at much better prices than expected. However, an opposite situation is also possible – that is, sales with a loss or purchase of raw materials at prices that have considerable impact on a decrease in profitability of processing. It should be noted that in subsequent years, the situation in the analysed grain markets was much differentiated. Both the scale of price changes and the time of such changes were difficult to predict. In the analysed years, prices in the market of wheat for human consumption varied from PLN 352 to PLN 950 per tonne, and in subsequent years, the course of these changes was very different. The coefficient of variation calculated for the year 2005/2006 was 6.57%, for 2006/2007 – 10.26%, and for 2007/2008 – 9.83%. In the market of fodder barley, prices varied from PLN 299/t to PLN 856/t, while the coefficients of variation for subsequent years were 4.77%, 15.82%, 10.13%, respectively. In the market of fodder corn, average weekly prices varied from PLN 370/t

to PLN 840/t. Variation of these prices on the scale a year was quite different than in case of previously analysed markets. The highest variation was recorded in 2005/2006 and 2006/2007 – 10.37%, and 13.16%, respectively. In the subsequent year, the prices were much more stable, and the coefficient of their variation amounted to 5.24% only. On the scale of a year, weekly market prices were also, to a large degree, unpredictable. After harvests, the level of these prices was lowest on the scale of a farming year. However, in the subsequent weeks, these prices fluctuated considerably. For example, in 2007/2008, a significant increase in prices of wheat for human consumption was recorded in August and September. In the subsequent months – till December, the prices kept decreasing to achieve the maximum level in the period from March to April. In 2004/2005 and 2005/2006, before next harvests, the prices were slightly increasing, while in 2006/2007 and 2007/2008 they were strongly decreasing. Similar trends are observed in the market of fodder barley. In the market of fodder corn, price movements were even more unpredictable. For example, in 2006/2007, a considerable increase in prices was observed after harvests, and then a longer period of relative price stabilization took place, while from August, a rapid increase was recorded. In the subsequent year, the course of price changes was quite different and in the period before subsequent harvests, a gradual decrease in prices took place. Therefore, protection against price variations would be advisable, also because of unpredictable price movements on the scale of a year.

Possibilities of reducing the price risk on the Warsaw Commodity Exchange (WGT)

In Poland, commodity exchanges have started to be created since 1992. In the first year of their operation, such exchanges conducted, first of all, spot cash transactions. In various periods, a different number of exchanges were registered – from 40 in 1992 to 19 in 1998 (however, this does not mean that all of them were operating). In fact, most of the operating exchanges were exchanges only in name, because the transactions entered there and their organization did not fulfil the criteria of the exchange business. In this period, $\frac{3}{4}$ of sales was concentrated in Poznań, Olsztyn, Warszawa, Lublin and Gdańsk Exchanges. In this period, there were observed first attempts to introduce futures and options contracts for agricultural products, however, turnover of such products was not continuous. Trade in these contracts was of a speculating character, so they rather could not be used for securing transaction prices in the cash market.

Warsaw Commodity Exchange (WGT) was established in 1995 as the last commodity exchange in Poland after marketization of the economy in 1989. Even the Poznań Commodity Exchange, which was established three years earlier, was much more organizationally advanced. However, the new law, introduced in 2002, concerning operation of commodity exchanges, broker's office, and warehouses, caused that only WGT met, in particular, capital requirements and only this exchange remained in the Polish market. The steps taken towards consolidation of the exchanges existing in Poland have also failed. Whereas, since 2001, consolidation of the exchange transactions market has taken place.

On WGT, there have been introduced futures contracts for basic agricultural products, such as wheat for human and animal consumption, and slaughter pigs. In the initial period of WGT operation, there were attempts to introduce futures contracts for other agricultural products, among other things, for slaughter cattle. A limited amount of

futures contracts for agricultural products is not surprising. Accession of Poland to EU resulted in introduction of new intervention instruments and in stabilization of many agricultural markets, which definitely limits the activity of a commodity exchange. Besides, on Polish commodity exchanges, also before accession of Poland to EU, there was a lack of entities willing to enter futures transactions and such markets have never developed well enough. At present, this market is practically not functioning, waiting for new legal regulations connected with conducting futures and options transactions. In this situation, the possibility of using hedging transactions on other European exchanges, for example, in Budapest or on the Matif Exchange, should be considered. However, analyses of variations in the prices in the grain market in Poland, as well as in the prices of transactions on other European exchanges indicate that these variations not always have similar directions and similar dynamics – which is a basic condition of effective realization of hedging transactions. Thus, Polish farmers and processors cannot protect themselves effectively with the use of exchange mechanisms, neither in the domestic exchange nor in other European exchanges. [3, 246-251]

On the other hand, the market of exchange rate futures and options contracts on WGT keeps developing. Initially, there were introduced contracts for exchange rates of USD, EUR and CHF in relation to PLN and for the exchange rate of USD in relation to EUR (WGT's offer in 2003). In subsequent years, this offer was considerably extended, covering next currencies important for Polish importers and exporters: CZK, HUF, GBP, JPY, CAD and AUD.

In 2008, there were 19 “large” exchange rate contracts on WGT, however so-called “small” contracts (with approx. fivefold lower values) and five currency contracts settled in cash were also quoted. Besides, 5 “large” and 5 “small” options for currency futures contracts were also introduced [4]. So it seems that transactions with foreign partners can be much better protected, but only in respect of the exchange rate risk. This will be a serious problem until Poland enters into the Eurozone.

Summary

The analysis of variation in prices in the selected grain markets indicates that such markets are operating, to a large extent, in an unpredictable manner, and decreasing the scale of price fluctuations and regulating supply on the scale of a year would be beneficial to all participants. However, a considerable part of mechanisms decreasing this risk is still unavailable for Polish entities. The use of such mechanisms is profitable only at a large scale of activity. Taking advantage of many other instruments is not strictly connected with the scale of activity, however reaching for them depends on increased awareness and willingness of the entities operating in the market. At present, on WGT, there are very limited possibilities of securing commodity transactions in the domestic market. Much better possibilities appear in the scope of securing international contracts, because futures contracts and options for all basic currencies are present on WGT. Possibilities of *hedging* occur with respect to all commodities settled in the aforementioned currencies, but this is limited only to changes in currency prices, and does not apply to changes in prices of a given commodity. An exchange rate is an important element, which often conditions profitability of import and export transactions, but the purchase and sale prices of commodities are equally important. Considering limited possibilities of using other instruments decreasing the currency risk, the futures contracts seem to be the most available and flexible instrument.

References:

- [1] KACZMAREK, T. T. *Ryzyko i zarządzanie ryzykiem*. Ujęcie interdyscyplinarne. Difin. Warszawa, 2005
- [2] JERZAK, M. A. *Podstawowe zagadnienia ryzyka w gospodarce rolnej*. In: Ekonomiczne uwarunkowania wykorzystania rynkowych mechanizmów stabilizacji cen i zarządzania ryzykiem w rolnictwie. Edited by M.A. Jerzak and A. Czyżewski. WAR, Poznań, 2006
- [3] JERZAK, M. A. *Zarządzanie ryzykiem jako czynnik stabilizacji rynków i poprawy konkurencyjności w rolnictwie*. In: Roczniki Naukowe SERiA. Warszawa-Poznań Lublin 2008 v. X No. 3 ISSN1508-3535
- [4] www.wgt.com.pl /08.10.2008/
- [5] Zintegrowany System Rolniczej Informacji Rynkowej /(www.minrol.gov.pl /10.10.2008/)

MEDZINÁRODNÉ VYMÁHANIE DAŇOVÝCH POHĽADÁVOK

INTERNATIONAL RECOVERY OF TAX OUTSTANDINGS

Alena Pauličková

Vysoká škola v Sládkovičove

alena.paulickova@vssladkovicovo.sk

Kľúčové slová:

Finančné pohľadávky – vymáhanie pohľadávok – exekúcia – vzájomnosť – doručovanie písomností – harmonizácia

Abstrakt:

V rámci integračného procesu je daňová politika jednou z najdôležitejších oblastí. Vstupom do EÚ sa harmonizovalo aj slovenské právo s právom EÚ aj v oblasti medzinárodného vymáhania finančných pohľadávok. Celý proces bol uskutočnený zákonom č. 446/2002 Z.z. o vzájomnej pomoci pri vymáhaní niektorých finančných pohľadávok. Medzinárodné vymáhanie je postavené na zásade vzájomnosti a týka sa poskytovania informácií, doručovania písomností a vymáhania pohľadávok.

Key words:

Financial outstanding – outstanding recovery – distraint – mutuality – papers delivering – harmonization

Abstract:

Tax policy is one of the most important spheres within the integral process. Since an entry to the European Union, the Slovak law system has been harmonized with the European Union law also in the sphere of international recovery of financial outstanding. The whole process was realized by the Mutual aid by some financial outstanding recovery Act No 446/2002 Coll. International recovery is based on a principal of mutuality and it is related to information providing, papers delivering and outstanding recovering.

Vstupom do Európskej únie sa harmonizovalo aj slovenské právo s právom EÚ aj v oblasti medzinárodného vymáhania finančných pohľadávok. Bolo potrebné aproximovať do nášho právneho poriadku smernicu Rady 76/308/EHS o vzájomnej pomoci pri vymáhaní pohľadávok týkajúcich sa určitých poplatkov, odvodov, daní a ďalších opatrení v znení neskorších predpisov. Uvedená smernica upravuje medzinárodné vymáhanie v rámci členských štátov EÚ.

Celý proces bol uskutočnený zákonom č. 446/2002 Z.z. o vzájomnej pomoci pri vymáhaní niektorých finančných pohľadávok v znení neskorších predpisov.

Predmetom tohto zákona je úprava postup a podmienky, za ktorých príslušný orgán Slovenskej republiky poskytuje, požaduje alebo prijíma pomoc pri vymáhaní niektorých finančných pohľadávok (ďalej len "pohľadávka"), a to

a) na základe medzinárodnej zmluvy, ktorou je Slovenská republika viazaná,

b) na základe zmluvy o pristúpení Slovenskej republiky k Európskej únii vo vzťahu k členským štátom Európskej únie.

Zákonodarca vymedzil i základné pojmy pre účely tohto zákona:

- a) pomocou pri vymáhaní pohľadávky poskytovanie, požadovanie alebo prijímanie informácií potrebných na vymáhanie pohľadávky alebo zabezpečovanie vymáhania pohľadávky,
- b) príslušným úradom zmluvného štátu orgán, ktorý je podľa práva príslušného štátu alebo medzinárodnej zmluvy oprávnený pomoc pri vymáhaní pohľadávky žiadať alebo poskytovať,
- c) zmluvným štátom štát, ktorý sa zúčastňuje na pomoci pri vymáhaní pohľadávky podľa ustanovenia § 1 zákona,
- d) vymáhajúcim úradom orgán oprávnený vymáhať pohľadávku podľa osobitných zákonov,
- e) príslušným orgánom Slovenskej republiky Ministerstvo financií Slovenskej republiky alebo ním poverený daňový orgán alebo colný orgán.

Pomoc pri vymáhaní pohľadávok musí súvisieť s daňou. Pomoc pri vymáhaní pohľadávky sa vzťahuje na pohľadávky, ktoré vznikli v súvislosti:

- a) s daňou z príjmov,
- b) s daňou z prevodu a prechodu nehnuteľností,
- c) s daňou z nehnuteľností,
- d) s daňou z pridanej hodnoty,
- e) so spotrebnou daňou z liehu, spotrebnou daňou z vína, spotrebnou daňou z piva, spotrebnou daňou z tabakových výrobkov a spotrebnou daňou z minerálneho oleja,
- f) s clom a inými platbami vyberanými pri dovoze a vývoze tovaru,
- g) so sankciami a nákladmi spojenými s vymáhaním pohľadávky,
- h) s pohľadávkami ustanovenými v iných zmluvných štátoch, ktoré sú rovnaké alebo podobné s týmito hore uvedenými pohľadávkami, alebo ktoré sú obdobné s daňami v inom zmluvnom štáte, vrátane sankcií.

Pôsobnosť príslušného orgánu Slovenskej republiky a vymáhajúceho úradu

Príslušný orgán Slovenskej republiky a vymáhajúci úrad pri poskytovaní, požadovaní alebo prijímaní vzájomnej pomoci pri vymáhaní pohľadávky postupujú podľa tohto zákona. Vymáhajúci úrad postupuje pri vymáhaní pohľadávky podľa osobitného zákona, ak tento zákon neustanovuje inak.

Príslušný orgán Slovenskej republiky môže poveriť daňový orgán alebo colný orgán poskytovaním, požadovaním alebo prijímaním vzájomnej pomoci pri vymáhaní pohľadávky.

Poverený daňový orgán alebo poverený colný orgán poskytuje, požaduje alebo prijíma pomoc podľa tohto zákona alebo osobitného predpisu (napr. zákon č. 511/1992 Zb. o správe daní a poplatkov a o zmenách v sústave územných finančných orgánov).

Príslušný orgán Slovenskej republiky je na účely tohto zákona oprávnený požadovať od správcu dane, ktorým je obec, informáciu potrebnú na vymáhanie pohľadávky, týkajúcu sa dane, ktorú spravuje; obec je povinná bez zbytočného odkladu informáciu potrebnú na vymáhanie pohľadávky v požadovanom rozsahu poskytnúť.

Pôsobnosť Daňového riaditeľstva Slovenskej republiky

Daňové riaditeľstvo SR ako poverený orgán riadi poverených zamestnancov exekučných oddelení daňových orgánov:

- V oblasti poskytovania informácií
 - žiada o informácie potrebné na vymáhanie pohľadávky príslušný úrad zmluvného štátu na základe žiadosti o poskytnutie informácií,
 - zodpovedá za správnosť údajov uvedených v žiadosti a poskytuje informácie príslušnému úradu zmluvného štátu potrebné na vymáhanie pohľadávky na základe žiadosti o poskytnutie informácií,
 - preveruje prijatú žiadosť,
 - vydáva potvrdenie o prijatí žiadosti v lehote do 7 dní odo dňa prijatia žiadosti,
 - oznamuje príslušnému úradu zmluvného štátu opatrenia, ktoré vykonal na základe jeho žiadosti, a to v lehote 6 mesiacov odo dňa prijatia žiadosti,
 - oznamuje príslušnému úradu zmluvného štátu skutočnosť a dôvody nezískania požadovaných informácií,
 - pokračuje v získavaní informácií na základe novej žiadosti,
 - prestane poskytovať informácie potrebné na vymáhanie pohľadávky, ak príslušný orgán zmluvného štátu doručí písomné späť vzatie žiadosti o poskytnutie informácií.

Prostredníctvom inštitútu poskytovania informácií je možné získať všetky informácie o daňovom dlžníkovi vrátane bydliska, aktuálneho pracovného pomeru, výšky príjmu, majetkových pomerov atď.

- V oblasti doručovania písomností:
 - žiada príslušný úrad zmluvného štátu o doručenie ním vydaných rozhodnutí iných dokladov vzťahujúcich sa na vymáhanie pohľadávky dlžníkovi alebo osobe, ktorá má v držbe aktíva dlžníka,
 - doručuje písomnosti dlžníkovi alebo osobe, ktorá má v držbe aktíva dlžníka alebo je osobou povinnou plniť z aktív dlžníka na základe žiadosti o doručenie písomnosti podanej príslušným úradom zmluvného štátu,
 - preveruje žiadosť o doručenie písomnosti,
 - vydáva potvrdenie o prijatí žiadosti o doručenie do 7 dní,
 - oznamuje príslušnému úradu zmluvného štátu doručenie písomnosti dlžníkovi alebo osobe, ktorá má v držbe aktíva dlžníka alebo je osobou povinnou plniť z aktív dlžníka (v prípade, ak písomnosti neboli doručené, uvedú sa dôvody nedoručenia).

Prostredníctvom inštitútu doručovania písomnosti je možné doložiť dôkazný prostriedok protiprávneho konania daňového subjektu.

- V oblasti vymáhania pohľadávok:
 - žiada príslušný úrad zmluvného štátu na základe žiadosti o vymáhanie pohľadávky,
 - zodpovedá za správnosť údajov uvádzaných v žiadosti o vymáhanie pohľadávky, dokladová ostatných písomností,
 - prijíma žiadosti o vymáhanie pohľadávky príslušného úradu zmluvného štátu,
 - zabezpečuje vymáhanie pohľadávky, ak žiadosť obsahuje náležitosti stanovené zákonom č. 446/2002 Z. z. v znení neskorších predpisov, ako aj vyhlásenie príslušného zmluvného štátu, že písomnosti nie sú v zmluvnom štáte napadnuté opravnými prostriedkami,
 - vydáva potvrdenie o prijatí žiadosti na vymáhanie pohľadávky,
 - odmietne žiadosť o vymáhanie pohľadávky v prípade, ak by vymáhanie vzhľadom na situáciu dlžníka alebo osoby, ktorá má v držbe aktíva dlžníka alebo je osobou povinnou plniť z aktív dlžníka, viedlo k jeho vážnym ekonomickým alebo sociálnym problémom, alebo výška pohľadávky, o vymáhanie ktorej sa žiada, je nižšia ako 1500 EUR; rovnako pomoc pri vymáhaní odmietne, ak nie je zabezpečená vzájomnosť alebo ak medzi dňom, keď sa stala pohľadávka vymáhatelnou, a dňom podania žiadosti uplynie 5 rokov,
 - zabezpečuje nahradenie alebo doplnenie písomností na účely vymáhania podľa platného právneho poriadku SR,
 - odloží vymáhanie pohľadávky, ak príslušný úrad zmluvného štátu, dlžník alebo osoba, ktorá má v držbe aktíva dlžníka alebo je osobou povinnou plniť z aktív dlžníka, doručí oznámenie o tom, že vymáhaná pohľadávka alebo písomnosť je sporná,
 - informuje v lehote 6 mesiacov od prijatia žiadosti na vymáhanie pohľadávky príslušný úrad zmluvného štátu o výsledkoch vymáhania,
 - povoľuje so súhlasom príslušného úradu zmluvného štátu dlžníkovi alebo osobe, ktorá má v držbe aktíva dlžníka alebo je osobou povinnou plniť z aktív dlžníka, odklad zaplatenia pohľadávky alebo úhradu v splátkach,
 - informuje v lehote jedného roka odo dňa prijatia žiadosti príslušný úrad zmluvného štátu o dôvodoch nevykonalia pohľadávky alebo jej časti a o doteraz vykonaných úkonoch na jej vymoženie,
 - informuje príslušný úrad zmluvného štátu o zmene sumy vymáhanej pohľadávky,
 - zabezpečuje zastavenie vymáhania pohľadávky, ak príslušný úrad zmluvného štátu doručí informáciu, že pominuli dôvody na vymáhanie,
 - bezodkladne informuje príslušný úrad zmluvného štátu o úkonoch súvisiacich s poukázaním vymoženej sumy pohľadávky,
 - zabezpečuje prevod vymoženej sumy pohľadávky na účet príslušného úradu zmluvného štátu v lehote do 1 mesiaca odo dňa vymoženia.

Prostredníctvom inštitútu vymáhania pohľadávok je možné zabezpečiť vymáhanie pohľadávky v zmysle platného práva štátu, v ktorom sa daňový dlžník nachádza.

Predmetom medzinárodného vymáhania sú všetky dane uvedené v ustanovení § 3 zákona č. 446/2002 Z. z. v znení neskorších predpisov, a ako vyplýva z uvedeného ustanovenia, Daňové riaditeľstvo Slovenskej republiky je príslušným orgánom aj pre medzinárodné vymáhanie dane z nehnuteľností, ktorej správcom, a teda aj vymáhajúcim úradom, je obec.

Postup pri vymáhaní pohľadávky je obdobný. Pohľadávka iného zmluvného štátu sa v zmysle ustanovenia § 6a zákona č. 446/ 2002 Z. z. v znení neskorších predpisov vymáha rovnako ako pohľadávka Slovenskej republiky; nemá prednosť pred inými pohľadávkami a vymáha sa v slovenskej mene.[1, 143]

Postup pri vymáhaní pohľadávky

Pohľadávka iného zmluvného štátu sa vymáha rovnako ako pohľadávka Slovenskej republiky. Pohľadávka iného zmluvného štátu sa vymáha v slovenskej mene. Na účely vymáhania pohľadávky sa písomnosti vydané podľa právneho poriadku zmluvného štátu považujú za písomnosti vydané podľa právneho poriadku Slovenskej republiky. Ak treba písomnosti podľa právneho poriadku Slovenskej republiky doplniť alebo nahradiť inými písomnosťami, doplnenie alebo nahradenie týchto písomností zabezpečí príslušný orgán Slovenskej republiky v lehote do troch mesiacov odo dňa prijatia žiadosti o vymáhanie pohľadávky. Túto lehotu môže príslušný orgán Slovenskej republiky predĺžiť. O dôvodoch predĺženia je príslušný orgán Slovenskej republiky povinný informovať písomne príslušný úrad zmluvného štátu najneskôr do siedmich dní odo dňa uplynutia tejto lehoty. Ak bolo príslušnému orgánu Slovenskej republiky doručené oznámenie príslušného úradu zmluvného štátu, dlžníka alebo osoby uvedenej v ustanovení § 6 ods. 3 písm. f) zákona o tom, že vymáhaná pohľadávka alebo písomnosť je sporná, príslušný orgán Slovenskej republiky odloží vymáhanie pohľadávky (§ 8) a informuje o tom príslušný úrad zmluvného štátu najneskôr do jedného mesiaca odo dňa prijatia takého oznámenia.

(§ 6 ods. 3 písm. f) zák. č. 446/2002 Z.z.)

„meno, priezvisko, identifikačné číslo a dátum narodenia fyzickej osoby alebo obchodné meno právnickej osoby, ktorá má v držbe aktíva dlžníka alebo je osobou povinnou plniť z aktív dlžníka, adresu trvalého pobytu alebo sídlo tej osoby.“

Príslušný orgán Slovenskej republiky môže pokračovať vo vymáhaní pohľadávky, ak mu bola doručená žiadosť príslušného úradu zmluvného štátu o pokračovanie vo vymáhaní pohľadávky. Informácie a písomnosti príslušný orgán Slovenskej republiky bezodkladne doručí vymáhajúcemu úradu. Vymáhajúci úrad je v súvislosti s vymáhaním pohľadávky oprávnený požadovať dodatočné informácie a písomnosti prostredníctvom príslušného orgánu Slovenskej republiky. Na žiadosť príslušného orgánu Slovenskej republiky je vymáhajúci úrad povinný bezodkladne informovať príslušný orgán Slovenskej republiky o úkonoch vykonaných na účely vymáhania pohľadávky.

Príslušný orgán Slovenskej republiky počas doby vymáhania pohľadávky každých šesť mesiacov odo dňa prijatia žiadosti o vymáhanie pohľadávky informuje príslušný úrad zmluvného štátu o výsledkoch vymáhania pohľadávky a bez zbytočného odkladu ho informuje o úkonoch uskutočnených na základe žiadosti o vymáhanie pohľadávky. Príslušný orgán Slovenskej republiky môže povoliť dlžníkovi alebo osobe uvedenej v ustanovení § 6 ods. 3 písm. f) zákona odklad zaplatenia vymáhanej pohľadávky alebo

jej zaplatenie v splátkach len so súhlasom príslušného úradu zmluvného štátu. Počas doby odkladu zaplatenia vymáhanej pohľadávky alebo jej splácania v splátkach je dlžník alebo osoba uvedená v ustanovení § 6 ods. 3 písm. f) zákona povinná platiť úrok, ktorý prináleží zmluvnému štátu, ktorý o vymáhanie pohľadávky požiadal. Pri povolení odkladu zaplatenia vymáhanej pohľadávky alebo jej zaplatenia v splátkach sa postupuje podľa zákona č. 511/1992 Zb. o správe daní a poplatkov a o zmenách v sústave územných finančných orgánov.

Vymáhajúci úrad povolí odloženie výkonu exekúcie podľa osobitného predpisu so súhlasom príslušného úradu zmluvného štátu. Pri zmene sumy vymáhanej pohľadávky, ktorá znamená jej zníženie, príslušný orgán Slovenskej republiky pokračuje v jej vymáhaní na základe písomnej informácie príslušného úradu zmluvného štátu a novej písomnosti vydananej príslušným úradom zmluvného štátu v súvislosti s touto zmenou. Ak už bola vymožená suma pohľadávky a vymožené finančné prostriedky neboli ešte poukázané na účet príslušnému úradu zmluvného štátu, príslušný orgán Slovenskej republiky rozdiel sumy vymoženej pohľadávky a zníženej sumy pohľadávky vráti dlžníkovi alebo osobe uvedenej v ustanovení § 6 ods. 3 písm. f) zákona.

Zmena sumy vymáhanej pohľadávky znamená jej zvýšenie. Príslušný orgán Slovenskej republiky pokračuje v jej vymáhaní na základe novej žiadosti o vymáhanie pohľadávky. Na tú žiadosť sa vzťahujú ustanovenia tohto zákona o žiadosti o vymáhanie pohľadávky. Na prepočet zmenenej sumy vymáhanej pohľadávky na menu príslušného zmluvného štátu použije príslušný orgán Slovenskej republiky kurz vyhlásený Národnou bankou Slovenska platný ku dňu podpísania pôvodnej žiadosti o vymáhanie pohľadávky osobou oprávnenou konať za príslušný úrad zmluvného štátu.

Zastavenie vymáhania

Príslušný orgán Slovenskej republiky zabezpečí zastavenie vymáhania pohľadávky, ak mu bola doručená písomná informácia od príslušného úradu zmluvného štátu o tom, že pominuli dôvody na vymáhanie pohľadávky. Príslušný orgán Slovenskej republiky bezodkladne písomne informuje príslušný úrad zmluvného štátu o vykonaných úkonoch súvisiacich s poukázaním vymoženej sumy pohľadávky alebo s poukázaním vymoženej spornej pohľadávky. Vymoženú sumu pohľadávky príslušný orgán Slovenskej republiky poukazuje príslušnému úradu zmluvného štátu v slovenskej mene na účet uvedený v žiadosti o vymáhanie pohľadávky do jedného mesiaca odo dňa jej vymoženia.

Lehoty na vymáhanie

Lehoty na vymáhanie pohľadávok sa spravujú právnym poriadkom štátu, ktorý o vymáhanie pohľadávky požiada. Úkony, ktoré majú vplyv na premlčacie lehoty, sa považujú za vykonané aj vtedy, ak ich vykoná vymáhajúci úrad.

Odmietnutie poskytnutia pomoci pri vymáhaní pohľadávky

Príslušný orgán Slovenskej republiky pomoc pri vymáhaní pohľadávky odmietne, ak nie je zabezpečená vzájomnosť alebo ak medzi dňom, keď sa pohľadávka stala vymáhatelňou, a dňom podania žiadostí uvedených v ustanoveniach v § 5, 5a a 6 zákona a uplynulo viac ako päť rokov. Ak bol podaný riadny opravný prostriedok alebo

mimoriadny opravný prostriedok, táto lehota sa nepredlžuje. O dôvodoch odmietnutia žiadostí príslušný orgán Slovenskej republiky informuje príslušný úrad zmluvného štátu najneskôr do troch mesiacov odo dňa potvrdenia ich prijatia. Ak príslušný orgán Slovenskej republiky odmietne žiadosť o vymáhanie pohľadávky príslušného úradu zmluvného štátu, ktorým je členský štát Európskej únie, informuje o jej odmietnutí zároveň aj Komisiu Európskych spoločenstiev.

Poskytovanie informácií elektronickými prostriedkami

Všetky informácie podľa zákona č. 446/2002 Z.z. príslušný orgán Slovenskej republiky poskytuje elektronickými prostriedkami podpísané zaručeným elektronickým podpisom okrem žiadosti

- a) o doručenie písomností spolu s písomnosťami, ktoré majú byť doručené,
- b) o vymáhanie pohľadávky spolu s písomnosťami.

Úlohy v oblasti komunikácie elektronickými prostriedkami s iným zmluvným štátom prostredníctvom siete CCN/CSI vykonáva poverený daňový orgán okrem úloh vo veciach spotrebných daní a ciel, ktoré plní poverený colný orgán.[2]

Ako vyplýva zo štatistických výsledkov problematika medzinárodného vymáhania pohľadávok v Slovenskej republike nie je veľmi úspešná. Malá úspešnosť sa javí pri vymáhaní daňových nedoplatkov (pohľadávok) tak v Slovenskej republike i pri medzinárodnom vymáhaní pohľadávok. Najefektívnejší spôsob vymáhania sa realizuje prikázaním pohľadávky z účtu v banke. Najväčšími problémami, s ktorými sa stretávajú zamestnanci správcu dane, ktorí vymáhajú daňové nedoplatky sa odvíjajú od vymožitelnosti práva v Slovenskej republike. Ani jeden zo spôsobov výkonu daňovej exekúcie podľa zákona č. 511/1992 Zb. o správe daní a poplatkov a o zmenách v sústave územných finančných orgánov nie je bezproblémový. A tento spôsob kopíruje aj medzinárodné vymáhanie pohľadávok.

Vymáhanie v rámci krajín Európskej únie

Vstupom Slovenskej republiky do Európskej únie sú daňové úrady Slovenskej republiky oprávnené v zmysle smernice Rady č. 76/308/EHS o vzájomnej pomoci pri vymáhaní pohľadávok týkajúcich sa určitých poplatkov, odvodov, daní a ďalších opatrení a zákona č. 679/2004 Z.z., ktorým sa implementovali základné ustanovenia Smernice o vymáhaní pohľadávok do národnej legislatívy Slovenskej republiky, prostredníctvom príslušného úradu žiadať príslušné orgány členských štátov EÚ o medzinárodné vymáhanie pohľadávok, o doručenie písomností a o poskytnutie informácií o daňovom dlžníkovi. Z uvedeného vyplýva, že o vymáhanie nie je možné požiadať krajinu, ktorá nie je členom Európskej únie.

Tento proces medzinárodného vymáhania pohľadávok je veľmi zložitý a tiež i časovo náročný. Zamestnanci správcu dane postupujú podľa siedmej časti zákona č. 511/1992 Zb. o správe daní a poplatkov a o zmenách v sústave územných finančných orgánov. Veľkým problémom je napr. zisťovanie, v ktorom členskom štáte slovenský daňovník podniká, alebo či ako daňový dlžník nie je vlastníkom alebo spoločníkom obchodnej spoločnosti v inom členskom štáte. Ide o to, že daňová správa jednotlivých členských štátov nie je navzájom prepojená. Správca dane je odkázaný vychádzať iba z podania daňového priznania daňovníka. Je na daňovom subjekte, aby podal daňové

priznanie v zmysle zákona č. 595/2003 Z.z. o dani z príjmov a skutočne uviedol všetky príjmy plynúce zo zahraničia. V opačnom prípade správca dane nemá možnosť zistiť, či tieto príjmy v zahraničí mal alebo nie.

De lege ferenda

Bolo by vhodné upraviť proces daňovej exekúcie podľa zákona č. 233/1995 Z.z. (Exekučný poriadok), aby daňové exekučné konanie bolo zhodné s konaním pri vymáhaní pohľadávok súdnym exekútorom.

Ďalej je potrebné poukázať na skutočnosť z praxe týkajúcu sa obchodných spoločností. Viaceré obchodné spoločnosti, ktoré majú finančné problémy zbavujú sa majetku s cieľom podať návrh na vyhlásenie konkurzu, ktorý súd následne zamietne pre nedostatok majetku a spoločnosť je vymazaná z Obchodného registra ex offo. Týmto spôsobom sa daňoví dlžníci vyhnú zaplateniu dane i daňovým nedoplatkom.

Medzinárodné vymáhanie pohľadávok upravené smernicou rady č. 76/308/EHS o vzájomnej pomoci pri vymáhaní pohľadávok týkajúcich sa určitých poplatkov, odvodov, daní a ďalších opatrení, ktorú prijali všetky členské štáty Európskej únie.

Bolo by potrebné, aby proces medzinárodného vymáhania daňových nedoplatkov sa zjednodušil. Vychádzame zo skutočnosti, že pohľadávka iného zmluvného štátu sa vymáha rovnako ako pohľadávka Slovenskej republiky. To znamená, že by bolo potrebné zjednodušiť daňové exekučné konanie v rámci zákona č. 511/1992 Zb. o správe daní a poplatkov a o zmenách v sústave územných finančných orgánov a táto skutočnosť bude mať pozitívny dopad aj na medzinárodné vymáhanie pohľadávok.

Použitá literatúra:

- [1] KOVÁČIKOVÁ, E., STÍSKALOVÁ, A., SZILÁGYI, M. K niektorým problémom medzinárodného vymáhania daňových pohľadávok. *Obchodné právo*. Odborný časopis pre podnikateľov, právnikov a špecialistov. Roč. IX, č. 8-9/2008, s 143-152, ISSN 1335-6674
- [2] Zákon č. 446/2002 Z.z. o vzájomnej pomoci pri vymáhaní niektorých finančných pohľadávok

PŘEPRAVNÍ PROBLÉM PICKUP AND DELIVERY PROBLEM

Jan Pelikán, Jan Fábry, Jiří Henzler

Vysoká škola ekonomická v Praze

pelikan@vse.cz

Klíčová slova:

Celočíselné programování – přepravní problém – případová studie

Abstrakt:

Rozvozní problém a úloha obchodního cestujícího jsou klasickými úlohami operačního výzkumu, jejich modifikací je úloha spočívající v zajištění přepravy mezi uzly komunikační sítě pomocí cyklických jízd vozidel s danou kapacitou přepravy. Požadavky na přepravu jsou určeny místem naložení zboží, místem vykládky zboží a množstvím. Úkolem je navrhnout cyklické jízdy, jejichž celková délka je minimální a zajišťují požadavky na přepravu. V příspěvku jsou navrženy dva modely řešící tuto úlohu, oba jsou demonstrovány na příkladu. Úloha vznikla na základě zadání z praxe.

Key words:

Integer programming – pickup and delivery problem – case study

Abstract:

Vehicle routing problem and traveling salesman problem are classical problems in operation research, this modification of those problems consists of a transport among nodes of the communication network using cyclic routes vehicles with given capacity. A transportation demand is given by the place of pickup, the place of delivery and quantity of goods. The goal is to find cyclic routes minimal length which ensure the transport requirements. In the paper are two models proposed for the problem, both are demonstrated on an example. The problem is based on a case study from practice.

Úvod

Úloha obchodního cestujícího a rozvozní úloha a jejich modifikace jsou v praxi často řešenými problémy. Rozvozní úloha a úloha obchodního cestujícího spočívá v hledání cyklických jízd z výchozího místa, depotu, k uzlům komunikační sítě za účelem buď rozvozu zboží z depotu, nebo svozu do depotu případně obou současně. Předložená úloha se liší od předchozích zejména v tom, že se týká přepravy zboží mezi uzly komunikační sítě, tedy každý požadavek na přepravu je specifikován místem odkud se zboží převáží, místem kam se převáží a množstvím. V literatuře [1] [2] je problém označován jako problém vyzvednutí a doručení zboží (pickup and delivery problem). Dalšími podmínkami bývají časová okna v uzlech a zejména podmínka pořadí nakládání a vykládání zboží, která spočívá v tom, že zboží naložené později musí být vyloženo dříve. Výchozí a koncový uzel tras nemusí být tentýž, na každé trase mohou být vozidla s různou nosností. Cílem je minimalizace celkových dopravních nákladů.

Matematický model řeší tento problém výběrem tras, které jsou získávány metodou generování sloupců.

V tomto článku je řešena úloha ve které na rozdíl od [1] nejsou časová okna v uzlech ani podmínka pořadí nakládání a vykládání. Trasy musí být cyklické přes jakoukoli podmnožinu uzlů. Požadavky na přepravu obsahují uzel nakládky uzel vykládky a množství zboží. Použitá vozidla pro každou trasu mají stejnou kapacitu. Jsou navrženy dva modely, jeden založený na teorii optimálního toku, druhý na úloze pokrývání.

Mějme komunikační síť tvořící neorientovaný graf $G = \{V, E\}$, kde V je množina uzlů obsahující n uzlů a E je množina hran. Hrana (i, j) je ohodnocená délkou c_{ij} . Požadavek na přepravu z uzlu k do uzlu l je označena q_{kl} . Přeprava je realizovaná vozidly o kapacitě $V > 0$. Vozidla mohou vyjíždět z libovolného uzlu. trasy musí být cyklické, tedy vozidlo se musí vrátit do uzlu z kterého vyjelo, z tzv. depotu. Minimalizujeme celkovou délku všech tras za předpokladu, že tyto trasy zajišťují všechny požadavky přepravy.

Příklad.

Mějme graf s 4 uzly, matice délek hran a matice požadavků na přepravu:

$$C = \begin{bmatrix} 0,30,40,60 \\ 30,0,60,50 \\ 40,60,0,20 \\ 60,50,20,0 \end{bmatrix} \quad Q = \begin{bmatrix} 0,0,7,5 \\ 0,0,5,7 \\ 5,6,0,0 \\ 8,0,8,0 \end{bmatrix}.$$

Kapacita vozidla $V=12$.

Model založený na optimalizace toku v grafu

Popsaný problém budeme nejprve modelovat jako úlohu hledání toku grafem s minimální hodnotou účelové funkce. Dodefinujme v grafu G uzel 0 jako výchozí uzel toku a uzel $n+1$ jako koncový uzel toku.

Model obsahuje následující proměnné:

$y_{ij} \geq 0, i \neq j$ celé, je počet vozidel, které projedou hranou (i,j) ve směru od i do j ,

$x_{ij}^{kl} \geq 0, i \neq j, k \neq l$ je množství zboží z požadavku q_{kl} , které je přepravováno z uzlu i do uzlu j .

Matematický model je (1)-(6).

$$z = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n c_{ij} y_{ij} \longrightarrow \min \quad (1)$$

$$\sum_{i=1}^n y_{ij} = \sum_{i=1}^n y_{ji}, \quad j = 1, 2, \dots, n, \quad (2)$$

$$\sum_{i=0}^n x_{ij}^{kl} = \sum_{i=1}^{n+1} x_{ji}^{kl}, \quad j = 1, 2, \dots, n, k, l = 1, 2, \dots, n, \quad (3)$$

$$\sum_{k,l} x_{ij}^{kl} \leq Vy_{ij}, \text{ pro } i, j = 1, 2, \dots, n, i \neq j \quad (4)$$

$$x_{0,k}^{kl} = q_{kl} \quad x_{0,j}^{kl} = 0, j = 1, 2, \dots, n+1, j \neq k \quad (5)$$

$$x_{l,n+1}^{kl} = q_{kl} \quad x_{j,n+1}^{kl} = 0, j = 1, 2, \dots, n+1, j \neq l$$

$$x_{ij}^{kl} \geq 0, i, j = 0, 1, \dots, n+1, i \neq j, \quad y_{kl} \geq 0 \text{ celé}, \quad k, l = 1, 2, \dots, n, k \neq l. \quad (6)$$

Účelová funkce (1) představuje součet ohodnocení všech hran řešení, tedy součet délek všech tras řešení. Rovnice (2) zajišťuje, že pokud vozidlo dojde do místa j , pak z tohoto místa také odjede. Rovnice (3) znamená, že množství produktu k, l , které se přepraví do uzlu j také tento uzel opustí. Nerovnost (4) zajišťuje, že množství všech produktů, které se přepraví z uzlu i do uzlu j nepřekročí nosnost vozidel jedoucích z uzlu i do uzlu j . Rovnice (5) zajišťuje tok ze zdroje v uzlu 0 ve velikost q_{kl} do uzlu k a tok z uzlu l téže velikosti do koncového uzlu $n+1$. Ostatní toky z uzlu 0 a do uzlu $n+1$ se nulují.

Příklad.

Řešením modelu (1)-(6) dostáváme součet délek tras 260 a hodnoty proměnných:

$y_{12} = y_{13} = y_{24} = y_{34} = 1, \quad y_{31} = y_{43} = 2$. Na základě těchto hodnot vytvoříme dvě trasy:

trasa A: $2 \rightarrow 4 \rightarrow 3 \rightarrow 1 \rightarrow 2$ délky 140 a

trasa B: $1 \rightarrow 3 \rightarrow 4 \rightarrow 3 \rightarrow 1$ délky 120.

TAB. 1: Výsledné řešení

Trasa A			Trasa B		
Uzel	nakládka	Vykládka	Uzel	Nakládka	Vykládka
2	$q_{24}=7 \quad q_{23}=5$		1	$q_{14}=5 \quad q_{13}=7$	
4	$q_{41}^A=6$	$q_{24}=7$	3		$q_{13}=7$
3	$q_{32}=6$	$q_{23}=5$	4	$q_{41}^A=2 \quad q_{43}=8$	$q_{14}=5$
1		$q_{41}^A=6$	3		$q_{43}=8$
2		$q_{32}=6$	1		$q_{41}^A=2$

Model spočívající na výběru tras

Model předpokládá, že jsou navrženy trasy, které splňují všechny technologické podmínky přepravy, zde půjde o cyklické trasy s určeným depotem. Vedle toho jsou dány požadavky na přepravu ve formě matice $Q = \{q_{ij}\}$. Úkolem je tedy vybrat trasy, které se budou realizovat (včetně počtu vozidel, které budou realizovat tuto trasu) tak, aby celkové náklady na přepravu byly minimální a určení, které požadavky a na které budou zajištěny.

Mějme S tras skládajících se z hran komunikační sítě, délka této trasy je označena jako d_s . Koeficient $a_{ij}^{kl}(s)$ udává, že požadavek na přepravu z uzlu k do uzlu l trasy

s procházejí hranou (i,j) pokud tento koeficient je roven 1. Dále označme b_{kl}^s binární parametr, který se rovná jedné, pokud trasa s může zajistit tok kl .

Příklad.

Pokud vezmeme trasu A předchozí kapitoly $2 \rightarrow 4 \rightarrow 3 \rightarrow 1 \rightarrow 2$, pak tyto koeficienty tvoří následující tabulku:

TAB. 2: Koeficienty $a_{ij}^{kl}(s)$

$(i,j) / (k,l)$	2,4	2,3	4,3	4,1	3,1	3,2
(1,2)						1
(3,1)				1	1	1
(2,4)	1	1				
(4,3)		1	1	1		

Proměnné modelu jsou:

$y_s \geq 0$, *celé* označuje počet vozidel na trase s ,

$x_{kl}^s \geq 0$, množství zboží přepravované po trase s z požadavku q_{kl} .

$$z = \sum_{s=1}^S y_s d_s \longrightarrow \min \quad (7)$$

$$\sum_{s=1}^S x_{kl}^s = q_{kl}, \quad k, l = 1, 2, \dots, n, k \neq l, \quad (8)$$

$$\sum_{k,l} a_{ij}^{kl} x_{kl}^s \leq V y_s, \quad i, j = 1, 2, \dots, n, i \neq j, \quad s = 1, 2, \dots, S, \quad (9)$$

$$x_{kl}^s \leq q_{kl} b_{kl}^s y_s, \quad k, l = 1, 2, \dots, n, k \neq l, s = 1, 2, \dots, S,$$

$$x_{kl}^s \geq 0, k, l = 1, 2, \dots, n, k \neq l, \quad y_s \geq 0 \text{ celé}, \quad s = 1, 2, \dots, S. \quad (10)$$

Účelová funkce (7) představuje celkovou délku jízd všech vozidel. Rovnice (8) zajišťuje přepravu z uzlu k do uzlu l dle požadavku q_{kl} . Nerovnost (9) zajišťuje, že přepravované množství na každém úseku, tj. hraně (i,j) trasy s nepřekročí kapacitu vozidla (nebo vozidel) jedoucí na této trase.

Problémem této formulace je generování tras a jejich množství. Za různé trasy musíme považovat i různou volbu depotu u jednoho cyklu.

Použitá literatura:

- [1] SAVELSBERGH, M., P., M., SOL., M. *The general pickup and delivery problem*, Transportation Research, 29, 1995, 17-29
- [2] HANG, X., ZHI-LONG, Ch., RAJAGOPAL, S., ARUNAPURAM, S. *Solving a practical pickup and delivery problem*, Transportation science 2003, vol.37, no.3, 347-364
- [3] PELIKÁN, J. *Diskrétní modely v operačním výzkumu*. Professional Publishing, 2001, ISBN 80-86419-17-7

INDIKÁTORY ÚSPĚŠNOSTI NEINVESTIČNÍCH VEŘEJNÝCH ROZVOJOVÝCH PROJEKTŮ¹

PERFORMANCE INDICATORS OF „PEOPLE-TO-PEOPLE“ PROJECTS

Michal Petruj

Mendelova zemědělská a lesnická univerzita v Brně

xpetruj@mendelu.cz

Klíčová slova:

Projekt people-to-people – model sebe-evaluace – monitorovací indikátory – indikátory hospodárnosti – indikátory efektivnosti – indikátory účinnosti

Abstrakt:

Článek se zabývá otázkami evaluačních indikátorů v prostředí neinvestičních veřejných rozvojových projektů přispívajících k hospodárnosti, efektivnosti a účinnosti vynaložených veřejných zdrojů stejně jako k inovaci projektového řízení. Tyto indikátory jsou zkoumány v rámci modelu sebe-evaluace pro projekty Operačního programu přeshraniční spolupráce ČR-Rakousko 2007–2013, které současně tvoří výzkumný vzorek tohoto článku. Pro aplikaci indikátorů autor využívá modelový neinvestiční projekt přeshraniční spolupráce (people-to-people) s deklarovanými cíli, výstupy, klíčovými aktivitami a závaznými monitorovacími indikátory. Evaluační indikátory jsou v článku vztaženy k monitorovacím indikátorům s cílem vysvětlit dosažené hodnoty těchto (monitorovacích) indikátorů.

Key words:

People-to-people project – self-evaluation model – monitoring indicators – economy indicators – effectiveness indicators – efficiency indicators

Abstract:

The article deals with evaluation indicators' questions in the field of non-investment public development projects contributing both to economy, effectiveness and efficiency of public expenses and to innovation of project management. These indicators are analysed in terms of a self-evaluation model for projects of Operational Programme Cross-Border Co-operation Czech Republic and Austria 2007–2013, which are contemporarily an area of inquiry in this article. For indicators' application a model of typical people-to-people non-investment project with determination of objectives, outcomes, key activities and obligatory monitoring indicators is used. In this article, evaluation indicators are related to monitoring indicators with aim to explain reached values of these (monitoring) indicators.

¹ Článek je jedním z výstupů výzkumného projektu „Metodika evaluace veřejných projektů financovaných prostředky SF EU a možnosti jejího rozvoje v programovém období 2007–2013“ Interní grantové agentury PEF MZLU v Brně pod evidenčním číslem 23/2008.

Úvod

Tento článek se zaměřuje na problematiku veřejných rozvojových projektů fungujících v prostředí Regionální a strukturální politiky EU a její implementace v tuzemsku při podpoře regionálního rozvoje. Předmětem zkoumání je oblast monitorování a zejména pak vyhodnocování realizovaných projektů. Důraz na hodnocení „úspěšnosti“ takových projektů je motivován zejména tím, že převážnou část rozpočtových výdajů (obvyklá hodnota činí 85 %) kryjí veřejné dotační zdroje z rozpočtu EU (strukturálních fondů), u nichž má smysl zabývat se hodnocením hospodárnosti, efektivnosti a účinnosti. Nástrojem takového hodnocení je disciplína pro veřejné rozpočty – tzv. evaluace, kterou lze aplikovat jak na úrovni výdajového programu, tak na úrovni jednotlivých projektů spadajících pod tento program. Právě na úrovni projektů lze v tuzemsku hovořit o nízkém stupni rozvoje i využití této disciplíny. Úspěšnost projektů je v současné době měřena prostřednictvím povinných monitorovacích indikátorů, které jsou schopny zachytit dosažený stav realizace projektu (popř. jeho ukončení a provozu). Evaluace v podobě uceleného sebe-evaluačního modelu s tzv. evaluačními indikátory úspěšnosti však umožňuje tento dosažený stav vysvětlit a umožnit jak realizátorovi projektu, tak dalším zainteresovaným subjektům (administrátorům strukturální pomoci) hlubší porozumění projektu.

Literární rešerše

Evaluace, coby samostatná disciplína vyvinutá pro veřejné rozpočty, bývá často zaměňována s termínem „hodnocení“. Definice pojmu *evaluace* je řada – možným východiskem pro přesné vymezení tohoto pojmu s důrazem na odlišnosti od obecného „hodnocení“ je výklad Píšové a Groliga [4, 1], dle kterého „...*evaluace identifikuje a vymezuje obecně platné skutečnosti a navrhuje možné způsoby řešení.*“ Bude-li respektován tento předpoklad, pak je evaluace specializovanou formou hodnocení zaměřeného výhradně na zkoumání veřejných výdajů, přičemž cílem evaluace není nalezení nepřesností z hlediska činnosti jednotlivce, ale naopak jde o nalezení faktorů relevantních pro implementační systém jako celek [4, 1]. Implementačním systémem není jen politika, popř. dílčí strategie (operační programy) – je jím také *projekt* coby ucelená základní implementační jednotka politiky. Avšak ani po doplnění prvotní definice pohledem rozlišujícím typické atributy různých druhů hodnocení nelze říci, že by definice pojmu evaluace byla úplná. Především je třeba říci, že by evaluace měla být procesem vyhodnocování shromážděných informací o výstupech projektu. V projektové teorii i na realizační (praktické) úrovni bylo přijato toto členění výstupů projektu [2, 22]: okamžité produkty realizovaného projektu (výstupy – short-term outcomes) a dlouhodobé produkty (efekty) ukončeného projektu (long-term outcomes). Meziúrovní, která se stala obvyklým standardem veřejných rozvojových projektů v tuzemsku je střednědobá oblast dílčích cílů projektu označujících kýžené výstupy projektu v obvykle pětiletém období udržitelnosti výstupů projektu (tj. v období provozu). Evaluace se v rámci těchto úrovní výstupů zabývá nejen sběrem informací (reprezentovaných monitorovacími indikátory), ale také je dále vyhodnocuje prostřednictvím vlastních evaluačních indikátorů neboli tzv. *indikátorů úspěšnosti*.

K výše uvedenému je zapotřebí dodat, že by se stejný proces shromažďování informací měl týkat také způsobů dosažení výstupů, střednědobých výsledků a dlouhodobých dopadů projektu, přičemž informace je nejen zapotřebí shromažďovat, ale také je využívat k odpovědi na počáteční evaluační otázky (např. „Jakých výsledků se nám

u dané cílové skupiny podařilo v horizontu jednoho roku po ukončení projektu dosáhnout?“) a dále je distribuovat v rámci týmu realizujícího projekt a dalších zainteresovaných subjektů (administrátora pomoci, cílových skupin, partnerů projektů atd.). V návaznosti na výše uvedené je vhodné krátce se zastavit u obecného modelu sebe-evaluace na úrovni projektu, který je dle [3, 10–20] popsán následovně:

1. Zpracování logické mapy projektu
2. Formulace evaluačních otázek a stanovení měřitelných indikátorů (indikátorů úspěšnosti).
3. Výběr metodologického přístupu
4. Sběr dat a jejich analýza
5. Odpověď na evaluační otázky
6. Reporting, příp. disseminace zjištěných výsledků evaluace

Vzhledem ke zkoumání problematiky indikátorů se blíže zaměřím na přiblížení prvního a druhého metodického kroku, tj. zpracování logické mapy projektu a formulace evaluačních otázek včetně stanovení měřitelných indikátorů. Zatímco logická mapa projektu je v tuzemsku relativně známým a reálně využívaným nástrojem (v tuzemsku se jedná o tzv. matici logického rámce) a je bezesporu nutným podkladem pro jakoukoliv projektovou evaluaci, pak právě krok č. 2 představuje fázi, v které jsou stanoveny mnou zkoumané indikátory úspěšnosti.

U logické mapy projektu je pro jakoukoliv další práci s indikátory nezbytná tzv. vertikální logika, která je jasným znázorněním logické vazby mezi klíčovými aktivitami projektu (školení, kulturní akce, konference o cestovním ruchu apod.) a na ně navázanými výstupy, na základě nichž lze posoudit dosažení dílčích cílů projektu (střednědobé výsledky). Pro úplnost této vazby nezbyvá než dodat, že o dosažení celkového (všeobecného) cíle projektu a očekávaných dlouhodobých dopadech lze hovořit na základě pozitivního hodnocení všech dílčích cílů projektu. Tuto logiku obsahuje i v tuzemsku používaná matice logického rámce, která těmto klíčovým prvkům celého projektu přiřazuje příslušné ukazatele stavu – monitorovací indikátory (počet podpořených akcí, počet účastníků, podíl měkké turistiky na cestovním ruchu v regionu apod.). Vzhledem k tomu, že na této úrovni je sledován (monitorován) především dosahovaný stav, lze tvrdit, že se jedná o sféru projektového monitoringu. Evaluační otázky lze zjednodušeně popsat jako otázky směřující na klíčové prvky projektu (aktivity, výstupy, výsledky a dopady), které mají být dosaženy. Konkrétní počet a rozsah otázek závisí toliko na rozhodnutí projektového managementu. Tyto otázky lze klást jak u aktivit („Jaké aktivity jsou klíčové pro dosažení cílů projektu?“), výstupů („Dosahujeme také neočekávaných výstupů?“) a dopadů („Budou dlouhodobé dopady projektu u cílové skupiny pozitivní?“), tak u posuzování hospodárnosti projektu („Dosahujeme požadované výstupy s minimálními náklady?“), účelnosti projektu („Byly dosaženy cíle projektu?“) atd. Určitou pomůckou při formulaci komplexní sady evaluačních otázek na projektové úrovni se stává pomocná klasifikace otázek, kterou ve své práci uvádí [5, 10], jehož dělení otázek na otázky vztažené k implementaci (procesní otázky), k výstupům a k dopadům je dobrým základem (hrubým dělením) pro doplnění dalších specifických subkategorií otázek v závislosti na typu projektu (otázky na splnění 3E, spokojenost cílové skupiny, kvality partnerství atd.). Právě na evaluační otázky by dle výše uvedeného modelu měly být navázány indikátory úspěšnosti. Vzhledem k tomu, že zde již jedna úroveň indikátorů existuje (monitorovací

indikátory), je zapotřebí vymežit účel těchto nových indikátorů. Zatímco monitorovací indikátory měří dosažený stav, pak evaluační indikátory (úspěšnosti) by měly dosažený stav vysvětlovat. Ovšem uvážím-li originální charakter každého projektu a obecně problematickou snahu o unifikaci veřejných rozvojových projektů, je otázkou, jak tyto indikátory pojmut tak, aby bylo možno vytvořit systematiku vhodnou pro více různých projektů současně? Jedním z možných řešení jsou indikátory měřící ekonomické charakteristiky *hospodárnosti* (minimalizace nákladů projektu), *efektivnosti* (maximalizace dosažených výstupů na jednotku nákladů) a *účinnosti* (maximalizace užítu projektu) projektu.

Materiál a metodika

Podkladem pro konstrukci indikátorů úspěšnosti a identifikaci přínosů tohoto stěžejního evaluačního nástroje na úrovni projektu bude modelový neinvestiční projekt přeshraniční spolupráce na česko-rakouské hranici spadající pod Fond malých projektů Operačního programu příhraniční spolupráce ČR-Rakousko (dále jen OP). Podkladová data pro vymezení tohoto projektu byla získána díky spolupráci s Regionální rozvojovou agenturou Jižní Moravy (administrátor tohoto Fondu pro Jihomoravský kraj-příslušné regiony Dolního Rakouska).

Modelový projekt bude uveden z hlediska svého věcného zaměření (obsahu projektu) a zejména klíčových prvků. K těmto prvkům budou dále uvedeny monitorovací indikátory, které odpovídají reálným indikátorům používaným při řízení projektu. Z důvodu větší komplexnosti analýzy bude počet těchto indikátorů v rámci modelového projektu navýšen o indikátory dílčích cílů (výsledku). Na tyto indikátory budou navázány indikátory hospodárnosti, efektivnosti a účinnosti, a to pro úroveň výstupů, výsledků a dopadů projektu (od úrovně aktivit, která je měřena toliko disponibilními vstupy, bude v rámci analýzy abstrahováno). Při stanovení indikátorů bude autor vycházet z těchto obecných vzorců (VZOREC 1):

VZOREC 1: Indikátor hospodárnosti

$$I_H = \sum_{t=1}^n NPV_{TC \min} [Kč]$$

kde:

I_H indikátor hospodárnosti projektu

$NPV_{TC \min}$ současná hodnota nákladů projektu po dobu realizace (n)

Indikátor hospodárnosti je definován jako současná hodnota nákladů projektu od zahájení po jeho ukončení (po uplynutí období n). Realizátor projektu hledá tu projektovou variantu, která má současnou hodnotu nákladů nejnížší. Indikátor lze však stejně dobře použít i při vyhodnocování vývoje projektu za aktuální období (čtvrtletí, měsíc) – v tom případě nejsou náklady projektu diskontovány na současnou hodnotu. Indikátor efektivnosti bude konstruován podle následujícího vzorce (VZOREC 2):

VZOREC 2: Indikátor efektivity

$$I_E = \frac{TC_t}{Q_t} \left[\frac{Kč, Kč}{výstup} \right]$$

kde:

 I_E indikátor efektivity projektu TC_t celkové náklady v období t Q_t dosazené výstupy na jednotku výstupu v období t

Indikátor efektivity je definován jako poměr celkových nákladů na daný výstup, který může být měřen jak finančními, tak naturálními jednotkami (za období t). Je možné jej měřit za jakékoliv referenční období, nevýhodou je nutnost kvantifikace dosahovaného výstupu. Konečně, indikátor účinnosti bude vycházet z tohoto vzorce:

VZOREC 3: Indikátor účinnosti

$$I_U = U_{MAX_t} \left[\frac{Kč}{výstup} \right]$$

kde:

 I_U indikátor účinnosti projektu U_{MAX_t} maximalizace společenského užitku projektu

Poslední typový indikátor je založen na předpokladu kvantifikace užitku cílových skupin projektu (např. občané, malé a střední podniky) pokud možno v peněžních jednotkách. Podobně jako indikátor efektivity je i tento indikátor možno konstruovat v jakékoliv fázi projektu (přípravy, realizace a ukončení).

Výsledky a diskuse

Fond malých projektů (dále jen Fond) je logickým následovníkem předchozích iniciativ na česko-rakouské hranici umožňujících podporovat tzv. malé projekty (projekty s dotací od 2 000 € do 20 000 € z Evropského fondu pro regionální rozvoj) – Phare CBC (nástroj předvstupní pomoci, tj. v období 1997–2004) a Dispoziční fond fungující v rámci Iniciativy ES INTERREG IIIA (2004–2006). Fond nyní nalezneme v třetí oblasti podpory („Udržitelné sítě a struktury institucionální spolupráce“) druhé prioritní osy OP („Regionální dostupnost a udržitelný rozvoj“). V návaznosti na věcné oblasti podporované v rámci Fondu a účel analýzy byl využit modelový neinvestiční projekt spadající pod podporovanou oblast Fondu „Lidské zdroje“ (viz TAB. 1).

TAB. 1: Modelový projekt přeshraniční spolupráce (FMP)

Název projektu	Žadatel	Celkové náklady v € (plán)	Dotace ERDF2	Trvání projektu
Do Evropy přes jazyky	Město Jevišovice	9 420	8 007	4 měsíce

Zdroj: [1, 14 – 58].

² Evropský fond pro regionální rozvoj

Realizace tohoto modelového projektu probíhá v partnerství s rakouskou základní školou (Grundschule Hardegg). Účelem projektu je rozšíření a vyšší kvalita poskytované výuky němčiny v základní škole města Jevišovice. Žadatel zamýšlí vybavit dvě jazykové učebny výukovými programy na PC (slovníky, e-learningové podpory) a dalšími studijními materiály (jazykové učebnice, časopisy pro mládež v němčině apod.). V rozpočtu projektu jsou dále zahrnuty služby rakouského lektora vyučujícího němčinu včetně jednodenního zájezdu žáků jevišovické školy do Hardeggu a reciproční návštěvy učitelů základní školy Hardeggu v Jevišovicích). Všeobecným (souhrnným) cílem tohoto projektu je navázání spolupráce mezi školami na obou stranách hranice. V TAB. 2 jsou vymezeny možné výstupy, výsledky a cíl projektu. Po tomto vymezení projektu je možno přikročit k analýze indikátorů. Vzhledem k důrazu na indikátory jsou v TAB. 2 uvedeny možné monitorovací indikátory vztahované k výstupům, výsledkům a dopadům projektu. Je nutno zdůraznit, že v případě dílčích cílů se jedná o konstrukci, která prozatím neodpovídá současné praxi v oblasti malých projektů – v praxi je sledována (prostřednictvím monitorovacích indikátorů) úroveň výstupů a úroveň dopadů projektu (úroveň všeobecného cíle).

TAB. 2: Monitorovací indikátory projektu (FMP)

X	Intervenční logika	Monitorovací indikátory
Globální cíl projektu	Rozvoj přeshraniční spolupráce mezi základními školami.	Počet společných akcí při zajištění výuky cizích jazyků (zvýšení o 25 %)
Dílčí cíle projektu	- Zvýšení atraktivity německého jazyka pro žáky české ZŠ - Zvýšení kvality výuky německého jazyka zapojením rodilých mluvčích - Zlepšení povědomí žáků a učitelů ZŠ o výuce a životě na druhé straně hranice	- Počet žáků ZŠ v dobrovolných navazujících kurzech němčiny (20 žáků/kurz) - Úspěšnost žáků ZŠ v přijímacích zkouškách z němčiny na stř. školy (zvýšení o 40 %) - Počet volitelných předmětů věnovaných poznání Rakouska (2)
Výstupy projektu	- Nové vybavení jazykových učeben - Kurz němčiny vedený rodilým mluvčím - Výměnný pobyt žáků ZŠ Jevišovice - Návštěva rakouských pedagogů v ZŠ Jevišovice	- Počet PC s novými výukovými programy (40) - Počet nových výukových pomůcek (40 učebnic, 40 ks časopisů/měsíc) - Počet žáků-účastníků kurzu (63) - Úspěšnost žáků v kurzu (75 % zvládlo závěr. test aspoň na známku 3)

Zdroj: vlastní práce autora.

Otázkou je, jak nyní přikročit k vymezení evaluačních indikátorů? V TAB. 3 jsou uvedeny jednotlivé vybrané monitorovací indikátory a k nim vztahované evaluační indikátory. Podstatným mezičlánkem mezi oběma typy indikátorů jsou si žadatelem kladené evaluační otázky, které by měly být formulovány s ohledem na dosaženou hodnotu monitorovacích indikátorů. Pro účely zapojení všech tří typů indikátorů úspěšnosti, byl indikátor účinnosti formulován pouze pro úroveň globálního cíle

projektu – na ostatních úrovních pak byly formulovány indikátory hospodárnosti a efektivnosti.

TAB. 3: Indikátory úspěšnosti projektu (FMP)

Intervenční logika	Evaluační otázky	Evaluační indikátory
Počet společných akcí při zajištění výuky cizích jazyků (zvýšení o 30 %)	„Jak dále zesílit dopady projektu směrem k dalšímu rozvoji přeshraniční spolupráce?“	Indikátor účinnosti dopadů projektu (Počet vzdělávacích modulů němčiny zajišťovaných ve spolupráci s partnerem)
- Počet žáků ZŠ v dobrovolných navazujících kurzech němčiny (22 žáků/kurz) - Úspěšnost žáků ZŠ v přijímacích zkouškách z němčiny na stř. školy (zvýšení o 20 %)	„Co je příčinou/ami zvýšení atraktivity němčiny pro žáky české ZŠ?“ „Jak ovlivní zapojení rodilých mluvčích kvalitu výuky němčiny směrem k vyšší úspěšnosti v přijímacích zkouškách na SŠ?“	- Indikátor efektivnosti I. dílčího cíle (podíl zapojení e-learningových podpor na nákladech na 1 h výuky) - Indikátor efektivnosti II. dílčího cíle (počet probraných a procvičených lekcí/náklady na rodilého mluvčího)
Počet PC s novými výukovými programy (40)	„Je dosažená inovace výuky hospodárným řešením?“³ „Je dosažená inovace výuky efektivním řešením?“	- Indikátor hospodárnosti nákladů na nákup výukového SW (minimalizace pořizovacích nákladů na daný výstup dle hledání nejnižší nabídkové ceny při splnění požadovaného standardu výstupu v daném období) - Indikátor efektivnosti nákupu a instalace výukového SW na PC (součet pořizovací ceny SW a mzdových nákladů na instalaci včetně energií a režie/jedna instalace SW na jednom PC)

Zdroj: vlastní práce autora.

Z tabulky vyplývá, že evaluační indikátory účinnosti jsou vhodné pro vysvětlení dosaženého stavu na úrovni cíle (cílů) projektu, indikátory hospodárnosti a efektivnosti jsou pak vhodné pro úroveň výstupu a stejně tak cílů projektu. U indikátoru hospodárnosti je zapotřebí zdůraznit, že je potřeba před jeho kvantifikací uvážit, zda daná varianta (nákup majetku) splňuje požadovaný standard majetku/služby.

³ S ohledem na předem definovaný standard veřejné služby (požadavky školních osnov atp.).

Závěr

Navržený indikátorový systém vychází z kvantifikace jednotlivých klíčových prvků projektu (výstupy, výsledky a zejména dopady) a indikátory úspěšnosti jsou konstruovány tak, aby poskytly kvantitativní informaci o převážně ekonomických příčinách dosažených hodnot monitorovacích indikátorů. Z analýzy dále vyplynulo, že vzhledem k odlišnému charakteru jednotlivých neinvestičních projektů, které lze v prostředí Fondu malých projektů agregovat maximálně do určitých věcných oblastí (projekty lidských zdrojů, projekty cestovního ruchu atd.) a zkoumané indikátory úspěšnosti vymezit z hlediska 3E toliko metodickým postupem konstrukce. Konkrétní podoba indikátoru, demonstrována na příkladu modelového projektu, může být odlišná projekt od projektu a rozhodnutí o konkrétních položkách hospodárnosti, efektivnosti a účinnosti by mělo zůstat v rukou žadatele.

Použitá literatura:

- [1] CBC Phare v Jihomoravském kraji v období 1997 až 2005, Regionální rozvojová agentura Jižní Moravy, 2007.
- [2] FRECHTLING, J. *The 2002 User Friendly Handbook for Project Evaluation* [online]. The National Science Foundation, 2002, cit.2008-27-06. Dostupné z: <http://www.nsf.gov/pubs/2002/nsf02057/nsf02057.pdf>.
- [3] Neznámý autor. *Six Steps to Effective Evaluation* [online]. Glenaffric Ltd. 2007, cit.2008-27-06. Dostupné z: <http://www.jisc.ac.uk/media/documents/programmes/elearningcapital/evaluationhandbook.pdf>.
- [4] PÍŠOVÁ, E., GROLIG D. *Evaluace/hodnocení – disciplína pro veřejné rozpočty* [online]. Evaluační jednotka Rámce podpory Společenství, 2003, cit.2008-27-06. Dostupné z: <http://www.strukturalni-fondy.cz/evaluace/ramec-evaluace-v-ceske-republice-v-období-2004-2006>.
- [5] ZARINPOUSH F. *Project evaluation guide for nonprofit organizations* [online]. Imagine Canada, 2006, cit.2008-27-06. Dostupné z: http://nonprofitscan.imaginecanada.ca/files/en/misc/projectguide_final.pdf.

ETICKÝ KÓDEX FINANČNEJ INŠTITÚCIE AKO SÚČASŤ MANAGEMENTU

CODE OF ETHICS FINANCIAL INSTITUTION AS FUNCTION OF MANAGEMENT

Ctibor Pilch

Ekonomická univerzita v Bratislave

pilch.ctibor@derivat.sk

Kľúčové slová:

Etika – etický kódex – konflikt záujmov – transparentnosť – bezúhonnosť

Abstrakt:

Etické kódexy finančných inštitúcií predstavujú skupinové etické normy, ktoré by mali usmerňovať každého člena skupiny. Pomocou nich firmy deklarujú svoje stanovisko k morálnym problémom v podnikaní a súčasne inštitucionalizujú etiku do svojej činnosti.

Hlavnou funkciou etického kódexu je regulácia správania jednotlivca alebo skupiny v súlade s určitými skupinovými etickými normami. Kódex je zároveň nástrojom managementu firmy. Tento príspevok pojednáva o etických kódexoch finančných inštitúcií s dôrazom na komerčné banky.

Key words:

Ethics – code of ethics – conflict of interests – transparency – integrity

Abstract:

Code of ethics of financial institution are associated norms regulated all corporators. By this code present ones aspects about moral problems in business at the same time institutional frame working ethics on their commercial activity. Dominate function code of ethics is regulation individual behavior or group harmonize with associated ethics norms. Code is at the same time device management of company. This article deal about code of ethics of financial institution especially commercial banks.

Úvod

Pojem etika pochádza z gréckeho slova éthos, ktoré označuje obyčaj, zvyk, mrav, spôsob správania. Jej hlavným cieľom je nájsť základné princípy, ktoré by ľuďom umožnili jednoznačne odlíšiť správne od nesprávneho, morálne od nemorálneho.

Etika sama nastroľuje určité normy správania [2, 238]. Presadzuje myšlienky o tom, čo je správne, čo je spravodlivé a naopak. Jej úlohou je nájsť také kritériá, ktoré by za každých okolností mali kvalitu morálnych zákonov.

Podnikateľská etika skúma konflikt medzi ekonomickými a etickými kritériami, medzi individuálnymi a všeobecnými záujmami. Základné etické prístupy v podnikaní a vo financiách boli formulované už pred stáročiami. Zásadný vplyv na rozvoj etického správania v ekonomike a podnikaní má činnosť vládnych orgánov, legislatíva, súdnictvo, úroveň rozvoja demokracie, verejná mienka a podobne. Na tejto úrovni ide o stanovenie základného etického rámca, v ktorom sa uskutočňuje hospodárska činnosť,

o otázky finančnej a daňovej politiky. Tu patrí najdôležitejšia úloha štátu. Štát svojimi rozhodnutiami pripravuje pôdu pre etické, alebo neetické správanie podnikov. Jeho úloha pri tvorbe legislatívy, ktorá môže pôsobiť v prospech etiky, je nezastupiteľná.

Na strednej úrovni ide o vzájomný prienik etiky a ekonomiky na úrovni firmy. Je to práve firma, ktorá najviac ovplyvňuje rozvoj podnikateľskej etiky. Aplikácia etických pravidiel na tejto úrovni je obvyčajne inštitucionalizovaná. Najčastejšie využívanou formou je etický kódex podniku. V etických kódexoch firmy riešia prevažne vzťahy ku klientom, vzťahy zamestnanca a zamestnávateľa, vzťahy k ekonomickým partnerom, akcionárom a aj k iným zainteresovaným subjektom. Fakt, že firma rešpektuje obvyčaje a zvyklosti, vytvára dojem firmy, založenej na rešpektovaní zásad slušnosti a poctivosti v podnikateľských aktivitách. Mikroúroveň predstavuje jednotlivec ako subjekt pôsobiaci v sfére ekonomiky, či už ako podnikateľ, manažér, akcionár, či klient.

1. Etický kódex a finančný sektor.

Na tradičných finančných trhoch sa v priebehu ich existencie ustálil súbor istých pravidiel, vnímaných ako bežné štandardy, bez dodržiavania ktorých by finančný trh nemohol riadne fungovať. Postupné zapájanie nových trhov do medzinárodného rámca a účasť zahraničných investorov vedú účastníkov týchto trhov k tomu, aby sa snažili neštandardné podmienky trhu zmeniť na štandardné.

Etické kódexy finančných inštitúcií predstavujú skupinové etické normy, ktoré by mali usmerňovať každého člena skupiny. Pomocou nich firmy deklarujú svoje stanovisko k morálnym otázkam v podnikaní a súčasne inštitucionalizujú etiku do svojej činnosti.

Hlavnou funkciou etického kódexu je regulácia správania jednotlivca a skupiny v súlade s skupinovými etickými normami. Kódex zároveň rozširuje súbor nástrojov na riadenie ľudí. Uľahčuje pracovníkovi rozhodnutie v situáciách, keď mu chýba orientácia medzi správnym a nesprávnym. Súčasne pomáha jednotlivcovi alebo skupine formovať návyky, hodnotiť svoje správanie v súlade s etickými normami. V literatúre sa podľa obsahu rozlišujú tieto typy etických kódexov: [1, 128]

- ašpiračný kódex, ktorý vyjadruje ideál, ku ktorému by konanie ľudí malo smerovať
- výchovný kódex, ktorý obsahuje určené pokyny s presnou interpretáciou
- regulačný kódex, v ktorom sa nachádzajú podrobne rozpracované morálne požiadavky.

Podľa subjektu, pre ktorý je kódex vypracovaný, rozlišujeme

- profesijné kódexy
- odvetvové kódexy
- firemné kódexy

Profesijné etické kódexy spravidla požadujú vyšší morálny štandard od svojich členov. Vo všeobecnosti sú v takýchto kódexoch vyjadrené morálne normy, ktoré sú vyššie, ako normy platiace pre verejnosť. Vzhľadom na to, že spoločnosť poskytuje konkrétnej profesii autonómiu, požaduje od členov profesie aj plnenie vyšších noriem, než platia pre iných. Takýto kódex ochraňuje záujmy slúžiace profesii ako celku, ochraňuje aj verejné záujmy. Požiadavky musia byť adresné, musia byť kontrolovateľné a kontrolované.

Odvetvové etické kódexy sa snažia korigovať možné neférové konanie, ktoré by sa mohlo vyskytnúť v snahe získať konkurenčnú výhodu. Nebezpečenstvo takéhoto konania je stále veľké (nekvalitné služby, ohováranie konkurenta, korupcia, zavádzajúce praktiky, klamlivá reklama atď.)

Firemné etické kódexy sú veľmi rôznorodé.

Niektoré jednoducho špecifikujú legálne požiadavky na svojich zamestnancov.

Iné zasa slúžia ako sprievodca praxou vo vnútri finančnej inštitúcie. Literatúra uvádza najmä tieto výhody, pre ktoré je dobré etické kódexy vo firmách používať:

- Pomáha novoprijatým zamestnancom pri formovaní ich rozhodnutí a konkrétného správania.
- Môže byť použitý ako dokument, na ktorý sa môžu zamestnanci (alebo firma) odvolať, ak sa od nich požaduje určité konanie.
- Núti zamýšľať sa mnohých zamestnancov nad ich povinnosťami a poslaním, ktoré majú ako jednotlivci alebo ako skupina, k firme, ku klientom i k spoločnosti ako celku, motivuje ľudí konať rovnakým morálnym spôsobom.
- Vzhľadom na to, že ľudia nie sú vždy objektívni vo svojich rozhodnutiach, majú sklony k zľahčovaniu a zjednodušovaniu, kódex ich môže permanentne usmerňovať.
- V prípade, že je zamestnanec navádzaný svojim nadriadeným na neetické konanie, môže svoje odmietnutie takto konať vysvetliť práve existenciou etického kódexu firmy.
- Etický kódex má možnosť presvedčiť a ubezpečiť klientov i celú spoločnosť, že firma koná podľa etických princípov a že prípadné odchýlky sú kontrolované i regulované práve pomocou morálneho kódexu.

2. Etické kódexy v bankových subjektoch.

Bankový sektor patrí vo svete ekonomiky medzi sektory najviac regulované a prísne kontrolované. Istota klienta a akcionára závisí od zabezpečenia celkového súladu s právnymi, regulačnými a bezpečnostnými normami. Reputácia bánk závisí taktiež od bezúhonného postoja pri vykonávaní bankových obchodov. Dôležitosť etických noriem je daná povahou bánk ako inštitúcií špecifického druhu, od ktorých sa očakáva ochrana záujmov klientov, čo najefektívnejšie zhodnocovanie zverených prostriedkov, diskretnosť a prísne dodržiavanie bankového a obchodného tajomstva.

Každý zamestnanec je profesionálne zaviazaný pravidlami v takomto kódexe.

Tento dokument tvorí spravidla neoddeliteľnú súčasť vnútorných poriadku každej banky. Niekedy je pomerne stručný, odvoláva sa na ďalšie súvisiace predpisy a zmluvy (napr. v NBS). Existujú však viaceré prípady podrobných kódexov, ktoré sa snažia presne definovať postup pracovníka v rôznych situáciách (napr. Dexia banka Slovensko). Niekedy majú podobu širšie zameraného dokumentu ako napr. Maják nášho úspechu (VÚB), kde banka prezentuje aj svoju víziu do budúcnosti, svoje hodnoty a poslanie. Ďalšími dokumentami, ktoré dopĺňujú kódex sú aj napr. Pravidlá komunikácie, kde sa prezentujú príklady komunikácie so zákazníkmi a kolegami a pod.

Niekde majú spracované aj dokumenty s užšou špecifikáciou na boj proti korupcii, alebo proti praniu špinavých peňazí. Etické kódexy bánk berú do úvahy právne a regulačné ustanovenia, ktoré sú v súčasnej dobe v platnosti. V bankách spravidla

existuje nezávislá funkcia, ktorá zodpovedá za praktickú aplikáciu etických pravidiel definovaných bankou. Preto vývoj, implementácia a aktualizácia etických pravidiel patrí do kompetencie tzv. compliance officerov a compliance managera.

Politika v oblasti bezúhonnosti je obvyčajne založená na nasledujúcich princípoch:

- Dodržiavanie právnych a regulačných požiadaviek
- Profesionalita a povinnosť mlčanlivosti, spoľahlivosť a rešpektovanie klienta
- Korektnosť voči banke
- Vzájomné rešpektovanie ľudí a názorov

Za zabezpečenie dodržiavania týchto opatrení zodpovedá v prvom rade priamy nadriadený. Na praktické otázky a prípadné nejasnosti zamestnancov odpovie priamy nadriadený alebo priamo compliance manager.

Etický kódex v komerčných bankách sa spravidla člení na dve hlavné časti:

a) Pravidlá smerom do vnútra banky. Tie zahŕňujú hlavne tieto oblasti činnosti:

Práca s informáciami

Počas vykonávania profesionálnej činnosti majú zamestnanci bánk prístup k dôležitým informáciám o banke a jej obchodoch. Tieto informácie môžu byť použité len na účely súvisiace s výkonom ich práce. To isté platí o dôverných informáciách. Pri komunikácii s verejnosťou sa zamestnanci musia zdržať prezradenia akejkoľvek informácie, pokiaľ neboli výslovne splnomocnení tak urobiť, alebo ak je to súčasťou ich pracovných povinností. Informácie o aktivitách spoločnosti poskytujú médiám výlučne na to určení zamestnanci.

Povinnosť mlčanlivosti

Zamestnanci majú prístup k značnému množstvu informácií o finančnej a rodinnej situácii klientov banky, ktoré sa môžu týkať súkromného života týchto klientov. Klient má právo očakávať, že s takýmito citlivými a dôvernými informáciami bude nakladané s absolútnou diskretnosťou. Rovnaká obozretnosť je nevyhnutná v súvislosti s osobnými údajmi o zamestnancoch. Povinnosť mlčanlivosti sa vzťahuje na všetky takéto informácie. Neexistuje v tomto zmysle žiadna odchýlka s výnimkou príslušných právnych ustanovení a predpisov.

Teda ide hlavne o to aby:

- Informácie o totožnosti klientov a transakciách, ktoré banka s klientmi vykonáva, nesmú byť prezradené tretím stranám.
- Informácie o klientoch nesmú byť prezradené zamestnancom, pre ktorých takéto informácie nie sú nevyhnutné pre výkon ich pracovných povinností. Informácie o klientoch nesmú byť predmetom konzultácií, pokiaľ sa priamo nevzťahujú na zverenú pracovnú úlohu.

Právnym alebo finančným inštitúciám alebo iným regulačným organizáciám poskytuje súčinnosť v záležitostiach týkajúcich sa klientov a ich transakcií centrála banky podľa platnej právnej úpravy. Zákon venuje špeciálnu pozornosť ochrane investorov, aby sa zabezpečila nedotknuteľnosť fungovania finančných trhov. Tieto ustanovenia sa týkajú obchodovania vykonaného osobou, ktorá má prístup k dôverným informáciám o trhu. Pod "dôvernými informáciami" sa rozumejú:

- informácie, ktoré nie sú verejne známe,
- týkajú sa jedného alebo viacerých finančných nástrojov, jedného alebo viacerých emitentov finančných nástrojov a
- ktoré, keby sa zverejnili, by pravdepodobne mali vplyv na cenu týchto finančných nástrojov, alebo jedného či viacerých prepojených finančných nástrojov.

Z uvedeného dôvodu je možné považovať za dôverné nasledovné informácie :

- výsledky pred ich zverejnením
- rozhodnutie, či sa vyplatia dividendy a ich výška
- zmena v právach, spojených s rôznymi kategóriami akcií
- významná zmena v štruktúre akcionárov kótovanej spoločnosti
- významná zmena vo sfére činnosti emitenta, čo by mohlo mať výrazný vplyv na jeho finančnú pozíciu alebo celkové smerovanie jeho podnikania
- údaje, ktoré sa môžu týkať nepriamo spoločnosti, ale môžu byť závažné pre skupinu, ktorú spoločnosť kontroluje, alebo jej časť
- informácie ohľadom takých operácií ako akvizícia, držba akcií, poskytovanie úverov atď.

Ak má zamestnanec pri výkone svojej práce prístup k informáciám citlivým vo vzťahu k cenám, je spravidla zakázané:

- nakupovanie, predávanie alebo zadávanie pokynu na nákup alebo predaj finančných nástrojov ovplyvnených takouto dôvernou informáciou na jeho vlastný účet alebo pre tretiu stranu, priamo alebo nepriamo
- oznámenie takejto informácie tretej strane, s výnimkou normálneho výkonu práce alebo povinností
- odporúčenie pre tretiu stranu, ktorá nakúpi alebo predá finančné nástroje na základe dôvernej informácie

Akékoľvek porušenie týchto obmedzení môže predstavovať trestný čin zneužívania informácií v obchodnom styku. Zamestnanci majú zakázané zisťovať dôverné informácie, ak nepotrebujú takúto informáciu pre výkon svojich pracovných povinností. Ak zamestnanec oznámi takúto dôvernú informáciu tretej strane pri normálnom výkone jeho pracovných povinností, musí informovať tretiu stranu o jej povinnosti zachovávať mlčanlivosť s ohľadom na takúto informáciu. V každom prípade zamestnanec musí odmietnuť vykonať príkazy klientov, ak má dôvodné podozrenie, že transakcie sú založené na dôverných informáciách. Ak takáto situácia nastane, zamestnanec okamžite informuje svojho compliance manažera. Špeciálne povinnosti sa vzťahujú na osoby, ktoré zastávajú citlivé posty.

Nedovolené obchodovanie a transakcie s finančnými nástrojmi

Zamestnanci spravidla môžu vlastniť akcie alebo iné finančné nástroje banky a môžu vykonávať transakcie, ktoré sú v súlade s právnymi ustanoveniami a vnútornými predpismi. Pod transakciou sa obyčajne rozumie obchod týkajúci sa nákupu, predaja, výmeny či uplatnenia finančného nástroja. Transakcie s akciami alebo akýmkoľvek finančnými nástrojmi vo vzťahu k akciám banky, vrátane opcií, akciových poukázok a zamestnaneckých programov upisovania akcií banky, sú zakázané väčšinou počas jedného mesiaca pred oznámením štvrťročných, polročných a výročných výsledkov. Keď osoby na citlivých postoch, ktoré majú dôverné informácie, odídu zo skupiny,

etický kódex sa na nich naďalej vzťahuje po dobu troch i viac mesiacov od ich odchodu. Zoznam osôb zastávajúcich citlivé posty definuje spravidla predstavenstvo banky

Manipulácie na trhu

Manipulácie na trhu predstavujú priestupok, ktorý je spôsobený správaním účastníkov, bez ohľadu na ich zámer či cieľ. Zamestnanci obvyčajne nesmú vykonávať nasledovné činnosti:

- transakcie, vykonané s cieľom vyvolať nepravdivý dojem z činnosti, fiktívne transakcie, transakcie vykonané viacerými osobami, ktoré konajú v súčinnosti, s cieľom zvýšiť ceny na umelo vyvolanú vysokú úroveň, a následne predat' veľké objemy ich akcií
- nákup nástroja na svoj účet pred doporučením takéhoto nákupu iným osobám, potom následný predaj a realizácia zisku z dôvodu vyššej ceny, ktorá je následkom takéhoto doporučenia.
- zamestnanec musí odmietnuť vykonať príkazy klientov, ak má dôvodné podozrenie, že takéto transakcie súvisia s manipuláciou na trhu. Zamestnanec musí okamžite oznámiť túto skutočnosť compliance managerovi.

b) Vzťahy s klientami a obchodnými partnermi

Profesionalita, bezúhonnosť a transparentnosť

Zamestnanci musia zabezpečiť, aby ponúkali klientom promptné a kvalitné služby. Musia poskytnúť čo možno najkomplexnejšiu informáciu, a tam, kde je to nevyhnutné, aj o rizikách spojených s určitými operáciami.

V priebehu výkonu svojej činnosti sú zamestnanci priamo alebo nepriamo zainteresovaní do činnosti s peniazmi alebo inými produktmi finančnej hodnoty. Je striktné zakázané privlastniť si takéto zdroje, alebo ich používať pre osobné účely.

Súlada s predpismi

Banka sa snaží zabezpečiť, aby nedochádzalo k obchodným transakciám s osobami, o ktorých má poznatok, alebo by mohla mať poznatok, že vykonávajú nezákonnú činnosť. Jej poradenstvo pre klientov je založené na náležitej aplikácii národných a medzinárodných zákonov a predpisov. V tomto ohľade banka dozerá, aby nedochádzalo k transakciám s klientmi, ktorých vykonanie by nebolo v súlade s platnou legislatívou.

Boj proti praniu špinavých peňazí

Banka vyvíja maximálne úsilie, aby sa vyhla praniu špinavých peňazí prostredníctvom svojej organizácie a postupov.

Preskúmanie, či bude nový klient alebo zmluvná strana pre banku prijateľná, je základom. Jeho cieľom je zabezpečiť, aby pri vykonávaní každej obchodnej operácie bola k dispozícii dostatočná dokumentácia, aby bola dôkladná znalosť o každom klientovi, ktorá rovnako pomáha pri ponúkaní vhodných produktov a služieb.

K dispozícii musia byť najnovšie údaje o klientoch, aby sa umožnil monitoring a aby sa zabezpečilo, že väčšie transakcie sú preskúmané z preventívneho hľadiska.

Všetci účastníci sú dôsledne identifikovaní pri každej obchodnej operácii.

Osobitná pozornosť sa venuje prípadom požadovaným súdmi alebo kontrolnými odbormi banky, alebo ide o špecifický boj proti korupcii alebo terorizmu.

Zamedzenie konfliktu záujmov

Niekedy je zamestnanec klientom aj inej spoločnosti. V tomto prípade je nevyhnutné, aby sa prísne dodržiavali predpisy týkajúce sa osobných finančných transakcií, aby sa vyhlo akémukoľvek konfliktu záujmov alebo ich zneužitiu. Osobné vzťahy zamestnancov s klientmi alebo partnermi musia zostať oddelené od pracovnej činnosti. Zamestnanci musia zabezpečiť, aby neboli zainteresovaní v pochybných praktikách, ktoré by mohli poškodiť povesť banky. Prijímanie darov alebo iných výhod ponúkaných klientmi alebo zmluvnými stranami, ktoré je mimo rámca bežnej komerčnej praxe a prekračuje hranicu stanovenú vo vnútrobankových predpisoch nie je dovolené.

Pracovná exkluzivita

Banka vždy vyžaduje pracovnú exkluzivitu, čo môže byť stanovené v pracovnej zmluve. Výkon konkurenčnej činnosti popri činnosti vo vlastnej banke, priamo alebo nepriamo, nie je dovolený. Zamestnanci sú povinní informovať útvar ľudských zdrojov o ich členstve v riadiacich orgánoch obchodných spoločností, ktoré zastávajú.

Ak zamestnanci vykonávajú funkciu, alebo majú menovanie na základe verejného práva, sú povinní o tom informovať, aby bolo možné prešetriť následky tohto menovania vo vzťahu k zastávanej pozícii.

Záver

Aj keď cieľom nebolo komplexne zmapovať všetky etické kódexy inštitúcií na finančných trhoch, je možné konštatovať :

Medzi skúmanými kódexami sa našli všetky typy kódexov, t.j.

- ašpiračný kódex, ktorý vyjadruje ideál, ku ktorému by konanie ľudí malo smerovať (napr. VÚB)
- výchovný kódex, ktorý obsahuje presne určené pokyny s presnou interpretáciou a opisom (napr. Asociácia správcovských spoločností, Asociácia obchodníkov s cennými papiermi)
- regulačný kódex, v ktorom sa nachádzajú podrobne rozpracované morálne požiadavky. (ďalšie komerčné banky, Kódex pracovníkov finančnej kontroly)

Podľa subjektu, pre ktorý je kódex vypracovaný, sa na finančných trhoch nachádzajú tak profesijné kódexy, ako aj odvetvové kódexy a samozrejme firemné kódexy.

Firemné etické kódexy sú veľmi rôznorodé. Niektoré jednoducho špecifikujú požiadavky na svojich zamestnancov. Iné zasa slúžia ako rukoväť pri exkurzii vo vnútri finančnej inštitúcie. Vo všetkých profesijných etických kódexoch sú vyjadrené morálne normy, ktoré sú vyššie, ako normy platiace pre verejnosť. Odvetvové etické kódexy korigujú možné neférové konanie, ktoré by sa mohlo vyskytnúť v snahe získať konkurenčnú výhodu. Nebezpečenstvo takéhoto konania je však stále veľké. Rozsah jednotlivých kódexov je veľmi rozdiely. Od 3 - 4 strán formátu A4, až po niekoľko desiatok strán s prílohami a vzormi. Všetky etické kódexy však požadujú vyšší morálny štandard od svojich členov.

Použitá literatúra:

- [1] REMIŠOVÁ, A. *Etické kódexy*, Bratislava: Ekonóm, 1998, 128 s. ISBN 80 -225-0952-3
- [2] REMIŠOVÁ, A. *Etika a ekonomika*, Bratislava: Ekonóm, 2004, 238 s. ISBN 80 – 225 -1820 - 4

MANAŽERSKÁ KONCEPCE BYROKRACIE MANAGERIAL CONCEPTION OF BUREAUCRACY

Monika Piskorzová

Vysoká škola podnikání, a. s. Ostrava

monika.piskorzova@vsp.cz

Klíčová slova:

Byrokracie – byrokrat – diskreční moc – maximalizace užitku

Abstrakt:

Článek pojednává o byrokracii prizmatem rozdílných názorových skupin. Byrokrat je vyšší tvůrce rozhodnutí, který bez emocí dodržuje a provádí stanovenou množinu administrativních pravidel a uvádí je v život. Tento pohled na byrokracii, podle Maxe Webera, až do příchodu teorie veřejné volby výrazně dominoval ve všech sociálních vědách včetně ekonomie. Teprve důsledná aplikace metodologického individualismu odhalila nesprávnost pohledu na úředníka jako na onoho Weberova „neutrálního eunucha“. Byrokraté maximalizují svoji užitkovou funkci, tak jako všechny ostatní tržní subjekty – spotřebitelé, podnikatelé.

Key words:

Bureaucracy – bureaucrat – absolute discretion – utility maximization

Abstract:

The article is dealing with bureaucracy looked at by means of prism of different opinion groups. Bureaucrat is the higher creator of decisions, who conducts and abides with the given set of administrative order without any emotions and actuates them. This view of the bureaucracy, according to Max Weber, through the theory of public preference, was dominant in all the social sciences including economics. Only the consistent application of the methodological individualism opened up that Weber's view of the office holder as the "neutral eunuch" was incorrect. Bureaucrats maximize their own utilitarian function in the same way as the rest of the market subjects – consumers, entrepreneurs.

Úvod

Pojmem byrokracie lze označit každou správní organizaci nebo instituci veřejného charakteru, která produkuje netržní kolektivní statky. Řadíme zde i soukromé organizace, které nesledují maximalizaci zisku jako základní cílovou funkci (např. administrativní instituce, soukromé úřady), jelikož jsou většinou financovány rovněž z veřejných prostředků. Na byrokracii lze tudíž nahlížet jako na organizaci splňující minimálně dvě charakteristiky, a to: vytvářející výstup, který není oceněn cenovým mechanismem a získávající část svých příjmů z jiných zdrojů než z prodeje svých výstupů.

Byrokrat, jakožto vyšší tvůrce rozhodnutí, je administrativním eunuchem, který bez emocí dodržuje a provádí stanovenou množinu administrativních pravidel a bez pochyb je uvádí v život. Tento pohled na byrokracii, podle Maxe Webera, až do příchodu teorie

veřejné volby výrazně dominoval ve všech sociálních vědách včetně ekonomie. Teprve důsledná aplikace metodologického individualismu odhalila nesprávnost pohledu na úředníka jako na onoho Weberova „neutrálního eunucha“. Manažerská koncepce byrokracie vznikla a rozšířila se ve Spojených státech amerických v 70. letech minulého století na základě prací W. A. Niskanena.

Weberovská koncepce byrokracie

Politická sociologie Maxe Webera položila základy moderní analýzy politiky, sociální stratifikace a byrokracie. Pro zastánce weberovské koncepce je byrokracie charakterizována jako hierarchická organizace, ve které panuje téměř vojenská disciplína, řídí se přísnými a podrobnými pravidly, které ji zaručují řádné fungování. Max Weber zdůrazňoval ideální fungování byrokracie v podmínkách demokracie a byrokratizaci politiky a ekonomiky považoval za nejvýznamnější krok v modernizaci západní civilizace. Optimální chování byrokrata spočívá v jeho zcela úplném přizpůsobení se pravidlům a příkazům, které obdrží. Efektivnost byrokracie a její celková úspěšnost přímo závisí na striktním podřízení se pravidlům. Tímto způsobem je zaručována nezávislost byrokratického aparátu na soukromých zájmech a současně jeho závislost na politické moci.

Pokud by byla výše uvedená pravidla detailní, koherentní a zahrnovala by veškeré možné situace, potom by byrokracie weberovského typu byla nejen politicky správná, ale byla by i ekonomicky efektivní. Toto pojetí byrokracie, které je do značné míry inspirováno hegelovskou filozofií státu a vychází z pruského modelu státu, však nebere v úvahu nedokonalosti a asymetrii informací a z toho vyplývající nejistoty. Detailní pravidla nemohou nikdy předvídat veškeré situace, které mohou nastat a politický orgán musí přenechat podřízené administrativě určitou prováděcí volnost, tzv. diskreční moc, která může být administrativou využita.

Niskanenova koncepce byrokracie

Normativní stanovisko M. Webera na byrokrata bylo modifikováno W. A. Niskanenem. Jednotlivým prvkem jeho díla je odmítnutí pohledu na státní aparát jako na „automat či stroj na výkon veřejného blaha“, jehož snahou je v maximální míře plnit úkoly stanovené volenou mocí. Niskanen při konstrukci definice byrokracie používá komparativní metodu, srovnává úřad a firmy na trhu. Manažerská koncepce byrokracie klade důraz na tzv. diskreční moc, která je určitou analogií postavení manažera ve velkých podnicích. Zatímco uvnitř organizace funguje weberovský model, ve vedení této organizace existuje určitá míra volnosti mezi vedením a politickou mocí. Z této situace usiluje manažersko-byrokratické vedení vytěžit jisté výhody (např. materiální výhody, moc, prestiž aj.). Vedení vyjednává s konkurenčními organizacemi a úřady, ale i se svými vlastními zaměstnanci, kteří se stanou jeho společníky a s nimi se pak rozdělí o získané výhody.

Úřad dle Niskanena vykazuje ve srovnání s firmou tři základní rozdíly:

- zaměstnanci ani správci úřadu nemohou žádnou část rozdílu mezi příjmy úřadu a jeho výdaji použít jako svůj osobní příjem. Žádná z těchto skupin tudíž nemá jakoukoli motivaci minimalizovat při daném rozpočtu své náklady;

- velkou, či dokonce veškerou část svých příjmů získává úřad jinak než prodejem svého výstupu za cenu připadající na takovouto jednotku výstupu. Definičním znakem úřadu je, že jeho příjem je většinou výsledkem vyjednávání, v němž je stanoven celkový objem příjmů úřadu;
- výstup úřadu lze jen obtížně kvalitativně měřit a srovnávat. Úřad většinou dostává rozpočet, za který teprve slibuje v budoucnu poskytnout daný výstup. Dostává tudíž zapláceno za své služby zálohově.

Zájmy byrokrata jsou podle Niskanena následující: plat, nepeněžní užitky z úřadu, reputace, status, moc, rozsah kompetencí, ale zároveň co nejširší možnost delegovat praktický výkon činnosti úřadu na podřízené či jiné pracovníky. Byrokrat má eminentní zájem rozšiřovat oblast, ve které může rozhodovat, ale zároveň má logickou snahu rozšiřovat i počet pracovníků, kteří by rozsahu kompetencí odpovídali, a na něž by bylo možné společnou práci převést. Dle Niskanena je užitek byrokrata monotónně rostoucí funkcí rozpočtu úřadu, v němž je zaměstnán. Na tomto základě modeluje nabídkovou křivku úřadu. S její pomocí demonstruje jeden ze známých závěrů své analýzy, že totiž úřad produkuje dvakrát větší výstup než firma v prostředí dokonalé konkurence.

Byrokracie a její chování

Byrokracie je hierarchicky organizovaný řídicí systém, který považuje za základní princip svého fungování vlastní existenci a reprodukci. Je charakterizovaný regulativní procedurou, úředním dělením odpovědnosti (kdy každý úřad přímo odpovídá za svou práci), propracovanou hierarchií a neosobními vztahy mezi lidmi. Existuje tedy celá řada přijatelných definic.

Byrokracie je početná a náklady organizace zpravidla neovlivňují důchody většiny byrokratů. Pro byrokracii je nezbytné, aby byrokrat nebyl schopen významně ovlivnit příjmy a náklady úřadu. Tato skutečnost je zahrnuta v definici vztahující se na všechny vládní úřady, neziskové organizace a části soukromých firem, které jednoznačně nejsou ziskové.

Na problém nejasné závislosti výsledků administrativní činnosti na vynaložených nákladech upozornil již v roce 1955 C. N. Parkinson: „Je všeobecně známo, že práce přibývá úměrně s tím, kolik času se na ni může vynaložit. Je-li tedy práce elastická v zaplňování pracovní doby, znamená to, že existuje jen slabá nebo žádná závislost mezi objemem práce a počtem úředníků, potřebných na její vykonání.“ Parkinsonovo „bujení byrokracie“ je založeno na dvou základních předpokladech: úředník má zájem na tom, aby rozšiřoval počet svých podřízených, a ne svých soupeřů; úředníci si navzájem přidělávají práci.

Parkinsonovým názorům, zejména názoru, že počet byrokratů má tendenci růst v čase konstantní mírou, se dostalo uznání až tehdy, když se ekonomové začali ve svých analýzách soustřeďovat na chování byrokratů maximalizujících užitečnost a dospěli k názoru, že byrokrati, podobně jako jiní jedinci, sledují vlastní sobecké zájmy a ne výlučně zájmy veřejné nebo zájmy svých politických vůdců a nadřízených byrokratů [6, 111].

Zdroj problémů byrokratického aparátu spočívá v podstatě veřejných statků a v motivech a kontrolách a institucích, které v byrokracii existují. Řešení problémů s byrokracií musí být proto založené na objasnění a řešení motivů a institucí tak, aby

rozhodnutí byrokratů ve větší míře sloužily veřejnému zájmu. Byrokratismus je systém práce výkonného aparátu, zejména státu nebo jiných institucí, který se projevuje v jeho funkcích, metodách i obsahu práce. Hlavním znakem byrokratismu je:

- přeměna úředníků ve vykonavatele a žadatele plnění příkazů na všech stupních určitého aparátu;
- úřední dozor nad veškerou společenskou činností, a to ve formě různých nařízení, předpisů, zákonů apod.;
- oddělení správy společenských záležitostí od zákonodárné moci, které se projevuje v nezávislosti byrokracie na volených orgánech;
- přebujelost administrativního aparátu spjatá s jeho neschopností plnit a zajišťovat plnění úkolů a řešit problémy. Příčinou bývá nekvalifikovanost úředníků, jejich nesvědomitost a tendence ke korupci.

Byrokracie způsobuje selhání trhu při uspokojování poptávky po veřejných statcích. Namísto cenové konkurence a smluv mezi soukromými subjekty se koordinačním mechanismem stává rozpočet. Získávání rozpočtových příjmů mimo trh a monopolní postavení na straně rozpočtových výdajů souvisí s funkcí státní správy jako agentury s neúplně definovanými funkcemi. Transmisní a kontrolní mechanismy jsou nejasné, a to zaručuje úřední výkonné moci značnou autonomii. Fungování veřejného sektoru je tak značně dáno osobními i skupinovými zájmy úředníků.

Chování byrokrata je podmíněno možnostmi, jak maximalizovat rozpočet na danou činnost a z něho pak minimalizovat své úsilí. Toho může byrokrat optimálně dosáhnout při získání monopolu na provozování dané činnosti. Takto se formuje prostředí ke zvyšování základního příjmu byrokrata z rozpočtu o dodatečný osobní příjem z takto přivlastněné vzniklé monopolní a informační renty. V tomto kontextu je byrokracie spojována s korupcí.

Tendence ke korupci se zvyšuje s tím, jak plat byrokrata zaostává za platy ve srovnatelných oblastech soukromého sektoru. Nízké mzdy pak znamenají budování nekompetentního personálu nebo personálu, který je schopen a ochoten získávat příjem z jiných než mzdových prostředků. Proto se může jevit rozhodnutí dosáhnout snížení deficitu státního rozpočtu snížením mzdových fondů ve státní administrativě jako efektivní využívání části hrubého domácího produktu, spojenou s morálním hazardem. Vysvětlením chování byrokrata je také existence moci. Zájmy byrokrata představuje plat, nepeněžní požitky z úřadu, reputace, status moc, rozsah kompetencí, ale zároveň co nejširší možnost delegovat praktický výkon činnosti úřadu na podřízené či jiné pracovníky.

Opatření a rozhodnutí vlády realizuje výkonný aparát, který se postupně stává byrokratickým a nepodléhá tržním sankcím. Nemusí respektovat individuální potřeby těch, kterým jsou určeny jeho služby a nenese náklady svých rozhodnutí. Navíc disponuje zdroji, které nejsou jeho vlastnictvím. Při nedostatečné kontrole může dojít k relativnímu osamostatnění úřednické složky a k prosazování jejích vlastních zájmů. Tyto zájmy pak mohou vyústit až v chování, které nazýváme vyhledávání renty. Vysvětlení takového chování nabízí teorie veřejné volby, která předpokládá, že pro chování člověka je typický egoismus, maximalizace užitku a racionalita. V tomto smyslu byrokrat usiluje o maximalizaci svého zisku, což se může projevit například přijímáním úplatků, naturálních výhod atd.

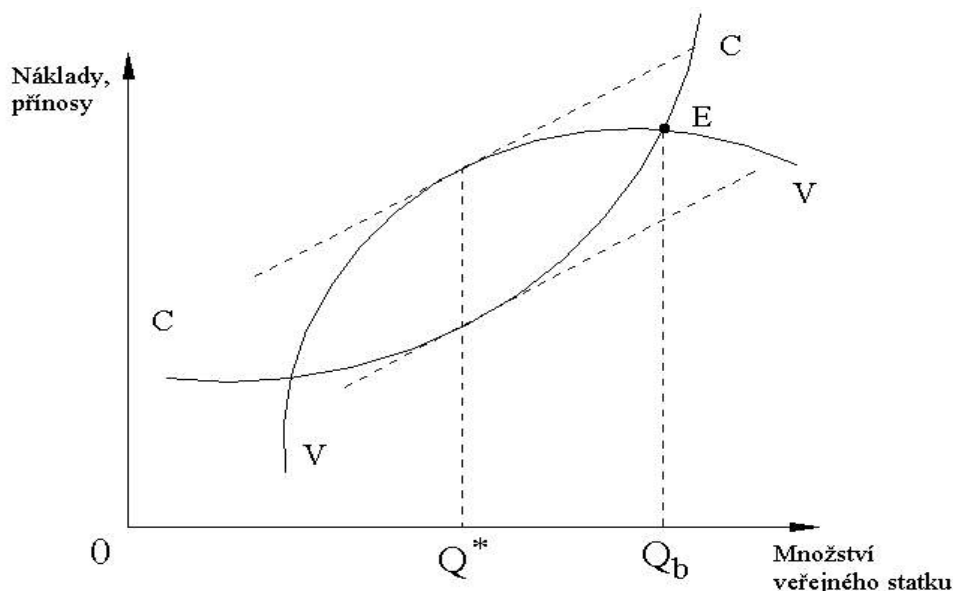
Model manažer – byrokrat

Byrokratičtí manažeri se mohou chovat i jako monopolisté, kteří jsou omezováni ve své činnosti pouze přiděleným rozpočtem, který dostávají od orgánu politické moci. Monopol manažera - byrokrata má své kořeny v informační převaze nad politickou mocí složenou převážně z laiků, kteří nejsou schopni profesionálně posuzovat oprávněnost požadavků manažerů byrokratů na vyšší rozpočtu, který na politické moci požadují. Na vztah mezi politickou mocí a byrokracií poukazuje graf 1.

Základem modelu jsou následující hypotézy:

- o odpovědní pracovníci administrativy se snaží najít způsob, ne jak maximalizovat spotřebitelskou spotřebu po příslušném kolektivním statku, jehož produkci zabezpečují, ale pouze svou moc, což v případě státního rozpočtu představuje maximalizaci výše rozpočtových prostředků poskytovaných jejich úřadu;
- o k maximalizaci prostředků dochází na základě účetního tlaku, podle kterého nemůže jejich rozpočet klesnout pod hranici celkových nákladů na jejich administrativu;
- o rozpočet rozhodnutý politickou mocí vyjadřuje její mezní sklon k placení nebo monetárně vyjádřený mezní užitek činnosti administrativy v takové výši, jak ho politická moc v daném případě oceňuje. V reprezentační demokracii se vazba mezi užitek politiké moci a užitek společenským uskutečňuje prostřednictvím voleb;
- o při projednávání rozpočtu s politickou mocí jedná administrativa o směně specifického statku za specifickou výši prostředků pro svůj úřad. Díky své převaze v informovanosti o výrobních nákladech na daný statek, se mohou byrokraté chovat jako monopolisté a budou schopni si přivlastnit spotřebitelský přebytek užitku.

Graf 1: Interpretace vztahů mezi politickou mocí a byrokracií uplatněním Niskanenova modelu



Je zřejmé, že manažerské řízení vede k nadprodukcí příslušných kolektivních statků a lze tudíž odvodit následující závěry:

- o byrokratické řízení vede k vyšší produkci kolektivních statků, než je produkce konkurenční, která je sociálně optimální. Pokud má byrokracie monopsonní pozici, je tato nadprodukce ještě vyšší;
- o byrokratické řízení nedosahuje čistého zisku a vede k zániku spotřebitelského přebytku;
- o tržní monopoly produkují nižší množství produkce, než je optimální konkurenční množství, dosahují čistých zisků a redukují přebytky ve srovnání s konkurencí. Pokud mají zároveň monopsonní postavení, je tato redukce přebytku ještě vyšší;
- o celkový společenský přebytek je maximální při konkurenčním řízení, ale je minimální v případě byrokratického monopsonního řízení, kdy je přebytek nulový.

Niskanenův model byrokrata – manažera rozpracovali další autoři (např. J. C. Miqué, G. Belanger a další), kteří jasně formulovali preferenční funkci veřejného manažera a model jeho optimálního chování. Manažer - byrokrat se snaží o maximalizaci své užitkové funkce, jež zahrnuje množství kolektivního statku produkovaného jeho administrativou, které je vždy posuzováno jako určitý ukazatel rozsahu administrativy a tedy i manažerské moci a souhrn ostatních výhod nezávislých na produkci tohoto statku (prestiž, společenskociální postavení, vliv, výše odměn nebo naturálních výhod), při jejichž využívání disponuje příslušný manažer diskreční mocí. Celkový rozpočet poskytnutý manažerovi, stejně jako celkové náklady na produkci statku, jsou závislé na „diskrečním rozpočtu“. Za předpokladu paretovského optima, by byly mezní náklady uvažované administrativní činnosti rovny jeho meznímu užítku, tedy meznímu rozpočtu. Veřejný manažer má zájem na zvýšení množství produkce kolektivního statku za optimální bod konkurenční rovnováhy.

Ve zdokonaleném modelu je renta vybírána administrativním manažerem přeměněna v jeho dodatečné výhody. Pro zabezpečení diskrečního rozpočtu, má tento manažer možnost převést část renty na různé další výhody: pro politické authority, které jsou schopny jej podpořit, pro zaměstnance svého úřadu nebo pro vybrané skupiny spotřebitelů [2, 123].

Závěr

Byrokrat je vyšší tvůrce rozhodnutí, který bez emocí dodržuje a provádí stanovenou množinu administrativních pravidel a uvádí je v život. Tento pohled na byrokracii, podle Maxe Webera, až do příchodu teorie veřejné volby výrazně dominoval ve všech sociálních vědách včetně ekonomie. Teprve důsledná aplikace metodologického individualismu odhalila nesprávnost pohledu na úředníka jako na onoho Weberova „neutrálního eunucha“. Byrokraté maximalizují svoji užitkovou funkci, tak jako všechny ostatní tržní subjekty – spotřebitelé, podnikatelé.

Manažerská koncepce byrokracie klade důraz na tzv. diskreční moc, která je určitou analogií postavení manažera ve velkých podnicích. Zatímco uvnitř organizace funguje weberovský model, ve vedení této organizace existuje určitá míra volnosti mezi vedením a politickou mocí. Z této situace usiluje manažersko-byrokratické vedení vytěžit jisté výhody.

Model byrokrat – manažer představuje způsob jednání mezi vedoucím centrálního úřadu nebo „byra“ a představiteli politické moci o výši rozpočtu na příslušný fiskální rok. Byrokratické manažerské řízení vede zpravidla k nadprodukci kolektivních statků.

Mnozí manažeři nejen, že nejsou horlivými a poslušnými sluhý svých pánů (vlády) a obhájci a vykonavateli veřejného zájmu, ale mohou se dokonce chovat jako monopolisté, kteří jsou ve své činnosti omezováni pouze přiděleným rozpočtem.

Příslušná politická autorita má možnost ovlivňovat chování byrokratů – manažerů a to kontrolou. Posílení kontroly ze strany politické moci a spolupráce s touto mocí a podřízenými institucemi na základě výměny potřebných informací, jsou zřejmě nejlepšími způsoby jak přiblížit ekonomickou rovnováhu k politickému optimu veřejných netržních statků. Dalším prostředkem je „neviditelná ruka“ konkurenčního trhu.

Použitá literatura:

- [1] BENÁČEK, V. Škudcovství přebujelé byrokracie. *Ekonom.* 1999, č. 6, str. 24-25
- [2] DUBEN, R. *Ekonomie veřejného sektoru*. Praha: 2000. ISBN 80-245-0049-3
- [3] HAMERNÍKOVÁ, B., KUBÁTOVÁ, K. *Veřejné finance - učebnice*. Praha: Eurolex Bohemia, 2000. ISBN 80-902752-1-4
- [4] HAMPL, M. Teorie byrokracie v pojetí Williama A. Niskanena. *Politická ekonomie*. 2001, číslo 1
- [5] JACKSON, P. M., BROWN, C. V. *Ekonomie veřejného sektoru*. Praha: Eurolex Bohemia, 2003. ISBN 80-86432-09-2
- [6] PAULÍK, T. *Hospodářská politika*. SU OPF Karviná, 2002. ISBN 80-7248-148-7
- [7] PEKOVÁ, J., PILNÝ, J. *Veřejná správa a finance veřejného sektoru*. Praha: ASPI, 2002. ISBN 80-86395-21-9
- [8] PELLEŠOVÁ, P., PISKORZOVÁ, M. Bureaucracy and its effect on the economic policy. In: *Proceedings of abstracts „Increasing Competitiveness or Regional, National and International Markets Development – New Challenges“*. Ostrava: VŠB – Technical University of Ostrava, Faculty of Economics, 2007, p. 359. ISBN 978-80-248-1458-2
- [9] STIGLITZ, J. E. *Economics of The Public Sector*. Princeton University: W.W. Bortin & Company, 1986. ISBN 0-393-01808-3
- [10] STRECKOVÁ, Y. a kol. *Veřejná ekonomie pro školu i praxi*. Praha: Computer Press, 1998. ISBN 80-7226-112-6

**CLUSTERS-SUPPORTING POLICIES IN CHOSEN CENTRAL AND
EASTERN EUROPE COUNTRIES****Elżbieta Pohulak-Żołędowska**

Wrocław University of Economics

e_pohzol@o2.pl

Key words:

Clusters – innovation – cluster policies – economic development

Abstrakt:

Clusters have attracted the interest of policy makers wanting to boost innovation in industrial growth sectors such as biotechnology and telecommunications, as well as to generate economic development in disadvantaged localities and regions. Central and Eastern Europe Countries have common political and economic past which makes them choose different tools (but not different solutions) to boost development than in Western Europe countries. As clusters seem to be a good solution for economic prosperity of regions, those in Central and Eastern Europe need an institutional help to evolve into the prosperous profitable areas of entrepreneurship.

1. Importance of clusters for economic development of nations

Clusters as “engines” of regional economy have become the most often found solution for regional development in Central and Eastern Europe Countries as much as in the Western Europe. Central and Eastern European Countries are the subject of many national projects which aim in getting them into the cluster-based economic development. The catchwords to describe the phenomenon of firm agglomeration and its associated benefits, be it local productive systems, industrial districts, regional or enterprise clusters, have only recently entered policy dialogue in Central and Eastern European countries[2, s. 24]. However, clusters have caught the imagination of both policy makers and entrepreneurs alike as instruments to promote higher productivity and competitiveness, boost innovation, strengthen SMEs and favour a more equal regional economic development. Increasingly, clusters are used as components of policy focused on achieving many economic and social goals. Policy makers, economic development practitioners and entrepreneurs from Central and Eastern Europe are looking for ways to share their individual experiences with countries around the world and exchange views on similarities and differences with the aim of identifying good cluster policy practice.

The existing research shows that the evolution of clusters can take many years, often decades. Many clusters have developed without the presence of any dedicated efforts to upgrade them. The inherent economics of proximity have been enough to over time attract increasing numbers of companies and other institutions, leading to a selfreinforcing cycle that was often started by a chance event. But other clusters have developed much faster because of the determined action of regional leaders that had spotted the potential of their region for the cluster.[Porter, 1998]

Clusters develop and are important because they create economic benefits. The benefits of a cluster come in three dimensions [Porter, 1998]. First, companies can operate with a higher level of efficiency, drawing on more specialized assets and suppliers with shorter reaction times than they could in isolation. Second, companies and research institutions can achieve higher levels of innovation. Knowledge spillovers and the close interaction with customers and other companies create more new ideas and provide intense pressure to innovate while the cluster environment lowers the cost of experimenting. Third, the level of business formation tends to be higher in clusters. Start-ups are more reliant on external suppliers and partners, all of which they find in a cluster. Clusters also reduce the cost of failure, as entrepreneurs can fall back on local employment opportunities in the many other companies in the same field. These benefits are important both for cluster participants and for public policy. For companies, they create additional value that outweighs the often-higher costs of more intense competition for specialized real estate, skills, and customers at the location [Porter, 1998; Ketels 2003]. They are thus the reasons that clusters emerge naturally from profit-maximizing decisions. For public policy, higher productivity and innovation in clusters are critical because they are the factors that in the long term define the sustainable level of prosperity in a region.

The performance of a cluster at a specific location is driven by the business environment that the cluster is operating in. “Business environment” is a broad and naturally vague term: almost everything – from the quality of the schools to the strategies of local competitors – matters for the level of productivity and innovation that companies in the cluster reach at this specific location. To organize this complexity, Michael Porter has in 1990 introduced the so-called “diamond” as an analytical tool to assess business environments [Porter, 1990]. The diamond includes the four elements factor conditions (e.g., physical infrastructure, skills, etc.), demand conditions (e.g., sophistication of local customers, product and consumer regulation), the context for strategy and rivalry (e.g. taxation structure, competition laws, and the strategies of competing local companies), and the presence of related and supporting industries (e.g., the breadth and depth of the cluster). These elements interact in their impact on specific companies and clusters; they exhibit system-effects where the weakest element often tends to have the strongest impact on the overall quality. The diamond can be used to analyze the general quality of the business environment at the national or regional level.

2. Clusters in the Central and Eastern Europe Countries

The regions of Central and Eastern Europe have been exposed to these changes with exceptional force. Their level of productivity and innovation still lags significantly behind Western Europe. A low cost position gives them currently an edge in attracting new investment but it is ultimately a sign of the long path that these countries have ahead of themselves to fulfil their citizens’ desires for standards of living at the level of Western Europe. Low wages are over time inconsistent with the aspirations to achieve catch-up to the prosperity levels of the old EU member countries. This goal will only be reached if the new EU members create the conditions for rapid productivity growth. The Central and Eastern European regions have a past as planned economies in which economic activities were based on political much more than on economic considerations. The transition to high-productivity economies involves increased levels of geographical specialization. Clusters and cluster-based economic development might

be the right answer for the new EU members needs, but considering factors mentioned above – it will surely be a long and complicated way to follow. [4, s. 58]

The identification of business clusters is usually based on four basic methodological approaches: input-output analysis, calculation of location quotients, quantitative and qualitative techniques to visualise particular networks/clusters; and a combination of the above approaches.[2, s. 30] Special attention needs to be paid to the possibility of clusters straddling statistical boundaries. Furthermore, as clusters are not static systems, cluster maps can present only a snapshot image in time of clusters that are emerging, growing or declining.

3. Clusters in the economic policies of chosen countries.

Because of the specific conditions in which clusters in CEEC evolve, they differ a lot from those existing in the Western Europe. Clusters are spontaneously emerging cooperations of enterprises, customers, authorities, suppliers, scientific centers (e.g. universities) etc. This sort of linkages between mentioned entities gives the regions they exist in an extra acceleration of development. Central and Eastern Europe Countries differ from Western Europe countries in many areas. But the idea of developing their economies through cluster structures development seems to be a good one. [1, s.9] Unfortunately clusters seem to be a result of evolution - a slow process of matching, a long lasting co-existence of different “market actors”. Unfortunately for developing countries, which have to “catch up the world running away”. For this reason the revolutionary changes are more welcome there than evolutionary ones. And such changes can be fostered only by cluster support economic policies of countries, regions or local ones. The variety in clusters in shape, composition, nature of inter-firm links, and institutions underpinning them is mirrored by the variety in national and local cluster support policies ranging from passive to pro-active strategies. Cluster policies are variously seen as ways to dynamise local economies, facilitating regional industrial reorganisation; as tools to strengthen survival firm through networking relationships or as strategies to use public funds earmarked for development more efficiently.

3.1 Slovenia

Slovenia’s approach of “dynamic concentric circles” encouraging clustering of SMEs around a lead company, mostly large in size, had fostered eleven institutionalised clusters encompassing 700 companies working on more than 150 joint projects in areas such as marketing, production, R&D and internationalisation in 2003 [2, s. 71].

Slovenia became interested in clusters towards the end of the 1990s while trying to grapple with the significant lag in productivity of Slovenian industry compared with the EU average. In contrast to the other four countries researched, Slovenia decided to integrate the concept of clusters systematically in a comprehensive approach to serve long-term economic policy goals. It anchored clusters at the heart of a pro-active industrial policy aiming at SME support and the upgrading of productivity levels and innovation potential of Slovenian industry dedicating significant resources both in money and in attention paid to the process. [7, s.71]

Table 1

Actors of cluster development

Area	Actors
Business environment	Companies, particularly from potential cluster companies in the pilot projects. Representatives of Chambers of Commerce.
Knowledge infrastructure	Three universities (Ljubljana, Maribor and Primorska); GEA College, International Conference on Data Engineering Bled. 360 developmental organisations, including 66 public institutions (including faculties), 204 companies, 19 private researchers, approximately 8,000 registered researchers. Technological centres.
Governmental bodies	Ministry of Economy, Ministry of Labour, Family and Social Affairs, Ministry of Education, Science and Sport, Ministry of the Information Society, Ministry of Agriculture, Forestry and Food, Ministry of Defence, Ministry of Transport.
Analysis and study	Faculty of Economics, Ljubljana, Central & Eastern Europe Privatization Network (CEEPN), Faculty of Economics and Business, Maribor, Faculty of Social Sciences, Institute of Economic Research, Ljubljana, Economics Institute at the Faculty of Law, Ljubljana.
Intermediaries with potential for active involvement	Technology Agency (to be established), Small Business Development Centre, National/ Regional Development Agency, Chambers of Commerce and Industry, Slovenian Trade and Investment Promotion Agency (TIPO), 48 local development centres, 12 regional development centres, technology parks, financial institutions / banks.
Promotion and advisory capacity	Technology and Innovation Agency (to be established), Small Business Development Centre (SBDC), National Regional Development Agency (and 12 centres), advisory organisations, promoters, agents of development.
Implementation of incentives	Technology and Innovation Agency (to be established), institutionalised clusters, SBDC.

Źródło: [7, s. 71]

Slovenian cluster development policy pursued three objectives. The first objective was to encourage co-operation and networking among companies in order to strengthen individual and joint abilities to develop partnerships in different areas of business, as well as to intensify co-operation between companies and R&D institutions to promote innovation and technological development. For this purpose, the Ministry of Economy decided to co-finance joint projects carried out by at least three companies and at least one R&D institution in the area of technological improvements, product development, specialisation, supply chains, joint production and marketing. The second objective was to promote the development of clusters through increased investments in support infrastructure. A training programme was designed to improve cluster development and

to develop a network of cluster promoters, co-ordinators and potential cluster managers. The third objective was to initiate the formation of clusters in practice. There were plenty of programmes supporting those objectives.

3.2 Poland

Polish clusters in traditional and high-tech branches have a strong regional element, with spontaneous bottom-up networking in evidence since economic transformation. Emerging regional innovation systems show a strong similarity to clusters, especially in high-technology sectors [2, s. 111]

The concept of clusters as a policy tool is a brand new in Poland, with growing interest in networking observable specifically in terms of innovation policy. At the beginning of the 1990s, self-governed communes started to operate at the local level, with regional development managed by self-governed regions following a decentralisation reform in 1999. Throughout Poland, regional innovation strategies are being carried out as an important ingredient of regional development strategies.

A cluster-based policy *sensu stricto* is non-existent in Poland, although the cluster concept is gaining the attention of politicians and some clusterspecific measures are being introduced. Examples are the financial assistance programmes of the Polish Agency for Enterprise Development for SME consortia, as well as grants for consolidation or joint-ventures, setting up groups of producers or supply/trading networks for the creation of joint marketing etc.

3.3 Hungary

Hungary has successfully mastered economic transition benefiting from its geographic location and attracting the lion's share of foreign direct investment in central and eastern Europe. Over the last years, Hungary has seen the emergence of clusters in several of its industries, ranging from the automotive sector, logistics, construction and tourism. The investmentbased, export-orientated machinery and automotive industry (for example the Pannon Automotive Cluster, PANAC, representing 10% of GDP) has been the frontrunner in this development. [2, s. 155]

Under the Ministry of Economy's Szechenyi plan in 2000, 21 consortia of firms have been officially recognised as clusters receiving state support. A first analysis reveals however that only a third of all recognised clusters can be backed up by statistical evidence.

3.4 Czech Republic

The phenomenon of clustering in the Czech Republic encompasses both firm concentrations localised in old industrial areas (such as in metallurgy and engineering, like in Moravia), as well as country-wide supplier networks for large international firms such as Volkswagen/ Skoda. [2, s. 183] At the same time, SMEs are starting to cluster together following a bottom-up approach in an effort to withstand the asymmetric power relations in supplier-networks, be it faced with transnational supermarket chains or the automotive industry.

Cluster mapping programme identified three main groups of cluster types in Czech Republic: the “brownfield” cluster, building on Czech industry tradition often with the help of foreign direct investment, the “greenfield” cluster, whether foreign or domestic-driven, and the “bottom-up” cluster, driven by SMEs seeking to respond to competitive pressures.[2, s.187]

Brownfield clusters

In the past, the Czech Republic has had particular cluster strengths in the areas of metallurgy and mining, engineering and the textile industry. A typical example is the complex of coal mining, metallurgy and heavy engineering in North Moravia, which has been in existence for more than 150 years. These clusters are currently undergoing a process of transformation in the light of EU membership and globalisation. They can be labelled “brownfield clusters”. Individual firm clusters often create multiclusters on a higher level. An example from the present time are the interfirm networks around the coal mining company OKD in Ostrava, including enterprises focused on coal mining and processing, and the metallurgical association Hutnictví Zeleza in Prague, which coordinates the activities of metallurgical enterprises. Another example can also be a country-wide network of suppliers, sellers and other enterprises linked to the SKODA automotive company, operating through a supra-national network of enterprises around Volkswagen group companies. Each of these clusters builds on production structures from the times of the centrally-planned economy.

Bottom-up clusters

The third cluster type in the Czech Republic is clusters created by SMEs, developing through a bottom-up process of evolution. The Czech government and regional institutions support these processes of small firm cluster creation in various ways. One example would be the foundation of smaller industrial and technological parks (0.1–0.5 km²) and the SME support provided by various national and regional programmes.

While the cluster concept is still relatively new in the Czech Republic, a lot of governmental programmes are targeting entrepreneurial co-operation and SME development in general. The Society of Technology Parks, the counselling agency Czech Venture Partners and the Czech Innovation Centre among others provide general support for enterprises. The Czech Agency for Foreign Investments (Czechinvest) stands out as an important actor in FDI-driven cluster development co-ordinating the foundation of industrial zones and searching for strategic investors.

Summary

The economies of the CEEC countries have undergone a period of tremendous structural change. And this change creates both chances and threats for them. Clusters created in Central and Eastern Europe Countries carry on the consequences of the economic transformation. It makes them different from those in Western Europe or the United States.

As a data listed above shows the chosen central Europe countries have different potential of clusters on its territory. Depending on the mapping method the survey shows different types of business concentration forms. And not all of them can be called clusters. But economic policies at the national level tend to foster cluster development.

Poland, Hungary and Czech Republic review various policy tools and initiatives to foster cluster development directly or indirectly. Some good practices, such as Slovenia's top-down/ bottom-up approach forming both inter-ministerial and inter-firm networks, Hungary's Pannon Growth initiative offering an integrated concept of regional development, the Czech co-operative cluster model and the Polish regional-based innovation approach stand out.

Clusters can be used in many ways to pursue a variety of economic policy goals. In the context of the case studies, one can identify five policy goals where a cluster approach could prove to be useful:

- the upgrading of competitiveness of national industry,
- local and regional development,
- the fostering of innovation,
- SME support.

Overall, while central European countries use the cluster approach to achieve similar goals as other countries around the world, it is important to take the post-communist context into account when designing, implementing and assessing cluster policies in central, eastern and south east Europe.

References:

- [1] *Boosting Innovation: The Cluster Approach*, OECD Proceedings 1999
- [2] *Business Clusters, Promoting Enterprise in Central and Eastern Europe*, OECD 2005, <http://new.sourceoecd.org/transizioneconomies/9264007105>, ISBN 92-64-00710-5
- [3] KETELS, C. *The Development of the Cluster Concept – present experiences and recent developments*, Prepared for the NRW Department of Economics Workshop at the Institute for Industry and Technology, Duisburg 2003
- [4] KETELS, SOLVELL, *Clusters in the EU-10 New Member Countries*, Europe Innova Cluster Mapping 2006
- [5] PORTER, M. *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press. 1990
- [6] PORTER, M. *On Competition*, Harvard Business School Press. 1998
- [7] SOLVELL, LINDQVIST, KETELS. *The Cluster Initiative Greenbook*, Ivory Tower: Stockholm 2003, www.cluster-research.org, ISBN 91-974783-1-8
- [8] SOLVELL, LINDQVIST, KETELS. *Cluster Initiatives in Developing and Transition Economies*, Center for Strategy and Competitiveness, Stockholm 2006.

JE REÁLNÁ KONVERGENCE AFRICKÝCH REGIONÁLNÍCH USKUPENÍ? PŘÍADOVÁ STUDIE SADC A ECOWAS

DOES THE REAL CONVERGENCE EXIST BETWEEN AFRICAN REGIONAL GROUPS? THE CASE STUDY OF SADC AND ECOWAS

Irena Pokorná

Česká zemědělská univerzita v Praze
pokornai@pef.czu.cz

Klíčová slova:

Regionální konvergence – Afrika – SADC – ECOWAS – regionální uskupení.

Abstrakt:

Předkládaný příspěvek se zabývá reálnou konvergencí afrických regionálních uskupení SADC a COMESA. Pro testování regionální konvergence bude použita β -konvergence popř. σ -konvergence. β -konvergence je založená na tzv. růstové regresi. Poznatky prezentované v článku jsou výsledkem řešení výzkumného záměru MSM 6046070906 „Ekonomika zdrojů českého zemědělství a jejich efektivní využívání v rámci multifunkčních zemědělskopotravinářských systému“.

Key words:

Regional convergence – Africa – SADC – ECOWAS – regional groups

Abstract:

This paper deals with a real convergence of African regional groupings SADC and COMESA. For testing regional convergence so call β -convergence or σ -convergence will be used. β -convergence is based on growing regression. The Knowledge presented in this paper is the result of grant solution MSM 6046070906 Economics of Czech agriculture resources and their efficient usage within the framework of multifunctional agri-food systems.

Úvod

Většina afrických zemí je zasahována stejnými šoky a důsledkem toho je kladen důraz na zlepšování makroekonomické stability a zvyšování politické harmonizace. Následkem toho by mělo dojít k lepší koordinaci jednotlivých integračních uskupení. Africké regionální integrační dohody však ještě nedosáhly takové úrovně obchodu a investic, které by mohly vést k významné modifikaci politických preferencí.

Regionální integrace v Africe je ovlivňována dvěma skupinami problémů. Jedná se o:

- Asymetričnost ekonomické integrace – je zde chápána jako nerovnoměrnost v rozložení výhod plynoucích z regionální integrace.
- Asymetričnost světového politického systému – existence dominantních center, které ovlivňují globální podmínky fungování obchodu a tím i postavení rozvojových zemí v mezinárodním obchodu.

Existence regionálních integračních uskupení nezbytně vyžaduje účast podobných či stejných zemí, které jsou na relativně stejné ekonomické, politické a sociální úrovni. Tato podmínka byla předpokladem při vytváření Evropské Unie. V Africe je tato situace poněkud odlišná. Rozdíly mezi jednotlivými zeměmi mohou plynout i z polohy těchto zemí na africkém kontinentu. Velmi rozdílná je pozice zemí, které mají přístup k moři, popř. zemí, které jsou ostrovními státy. Vnitrozemské země jsou závislé na okolních státech a velmi často je pro ně ekonomická integrace jedinou možností ekonomického růstu.

V Africe v současné době funguje 14 větších regionálních ekonomických uskupení. Skutečný počet je však mnohem větší.

Cíl a metodika práce

Cílem předkládané práce je posoudit, zda v rámci sledovaných uskupení SADC¹ (South African Development Community) and ECCOWAS² (Economic Community of West African States).

Pro testování regionální konvergence bude použita β -konvergence popř. σ -konvergence. β -konvergence je založená na tzv. růstové regresi, která má následující tvar:

$$\left(\frac{1}{T}\right) \log\left(\frac{y_{it+T}}{y_{it}}\right) = \alpha - \beta (y_{it}) + \varepsilon_{it}$$

kde: T počet sledovaných období

$y_{it} = Y_{it}/Y_t$ HDP na osobu v i-té zemi vztahující se k průměru sledovaných zemí

$\left(\frac{1}{T}\right) \log\left(\frac{y_{it+T}}{y_{it}}\right)$ roční růst HDP na osobu v i-té zemi během sledovaného období

α výše konstanty

β hodnota beta konvergence

ε_{it} chybová hodnota

Výše uvedená růstová regrese vychází ze standardní neoklasické produkční funkce. Pro případ β -konvergence musí být naplněna tato podmínka: $0 < \beta < 1$, což znamená, že v dlouhém období dochází k vyrovnávání HDP na osobu.³ Existence beta konvergence znamená, že je možno prokázat negativní vztah mezi mírou růstu HDP a jeho původní úrovní.

¹ Angola, Botswana, Demokratická republika Kongo, Jihoafrická republika, Lesotho, Madagaskar, Malawi, Mauritius, Mozambik, Namibie, Svazijsko, Tanzanie, Zambie a Zimbabwe

² Benin, Burkina Faso, Kapverdy, Pobřeží slonoviny, Gambie, Ghana, Guinea, Guinea Bissau, Libérie, Mali, Mauretánie, Niger, Nigérie, Senegal, Sierra Leone a Togo

³ β -konvergence ve své podstatě měří rychlost konvergenčního procesu.

V případě prokázání beta konvergence bude dále hodnocena σ – konvergence. Existence sigma konvergence by znamenala, že dochází ke snižování rozptylu hrubého domácího produktu na osobu, a to v delším časovém období.

$$\sigma_1 = \sqrt{\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N (\log_{y_{it}} - u_t)^2}$$

kde: σ_1 hodnota sigma konvergence
 y_{it} reálný hrubý domácí produkt na osobu pro zemi i ($i = 1, \dots, N$)
 v čase t
 N počet zemí
 u_t průměrná hodnota $\log(y_{it})$

Výsledky a diskuse

Vzhledem k již dříve prokázané asymetričnosti vzájemných vztahů v rámci sledovaných uskupení bude hodnocena β – konvergence popř. σ – konvergence, která má za cíl prokázat, zda je možno v rámci uvedených uskupení prokázat dlouhodobě sbližující se tendenci či nikoliv.

Jak je z následující tabulky 1 patrné není možno vysledovat β – konvergenci napříč sledovanými zeměmi.

TAB. 1: Hodnota β konvergence

Období	ECOWAS		SADC	
	Beta	R ²	Beta	R ²
1980 - 1989	0,116	0,013	0,312	0,097
1990 - 1999	0,566	0,321	0,413	0,170
2000 - 2005	-0,599 ^a	0,358	-0,190 ^a	0,000

Zdroj: Vlastní výpočty

Poznámka: a – tato hodnota beta koeficientu nesplňuje požadovanou podmínku⁴.

- ECOWAS nezahrnuje Libérii, nedostupná data

Ačkoliv se hodnota β v prvních dvou sledovaných obdobích u obou uskupení nachází v požadovaném rozsahu, nejedná se o statisticky významnou hodnotu, taktéž hodnota indexu determinace je velmi nízká a nemá tedy žádnou vypovídací schopnost. Můžeme tedy říci, že jak v rámci ECOWAS, tak v rámci SADC nedochází k β – konvergenci. Z tohoto důvodu se dá usuzovat, že v rámci SADC nebude docházet ani k σ – konvergenci, protože existence σ – konvergence je podmíněná⁵ β – konvergencí.

⁴ V případě negativního koeficientu beta se hovoří o tzv. podmíněné konvergenci a má smysl se zabývat zkoumáním dalších strukturálních proměnných, které mohou mít vliv na hodnotu beta konvergence.

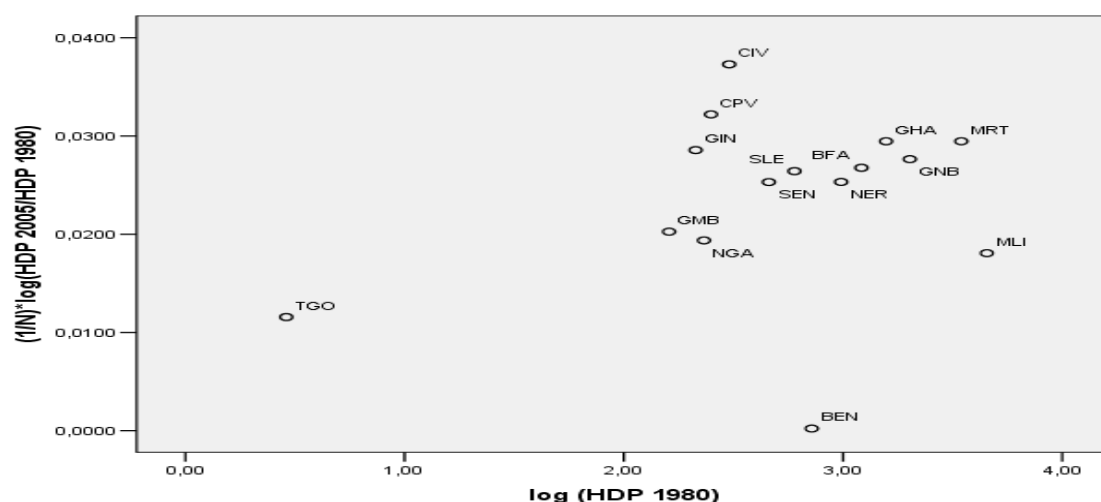
⁵ Nejedná se však o jedinou a dostatečnou podmínku.

Z grafu 21 je patrné, že obě sledovaná uskupení mají spíše divergující než konvergenční tendence, tedy že dochází spíše ke zvyšování rozptylu HDP na osobu než k jeho snižování. Není tedy možno prokázat, že ve sledovaném období a u sledovaných uskupení dochází k σ – konvergenci.

V tomto případě, kdy nedochází k dostatečnému hospodářskému růstu⁶ ekonomicky slabších zemí v daném uskupení, zůstává otázkou, zda regionální uskupení plní svoji funkci a dochází k celkovému rozvoji všech zúčastněných zemí.

Z grafického znázornění (graf 1) analýzy rozptylu ECOWAS je zřejmé, že není patrný žádný vztah mezi sledovanými proměnnými. Otázkou však zůstává, co by nastalo v případě odstranění extrémních hodnot, tedy kdyby došlo k odstranění Beninu, Toga a Mali z regresní analýzy.

GRAF 1: Analýza rozptylu beta konvergence ECOWAS



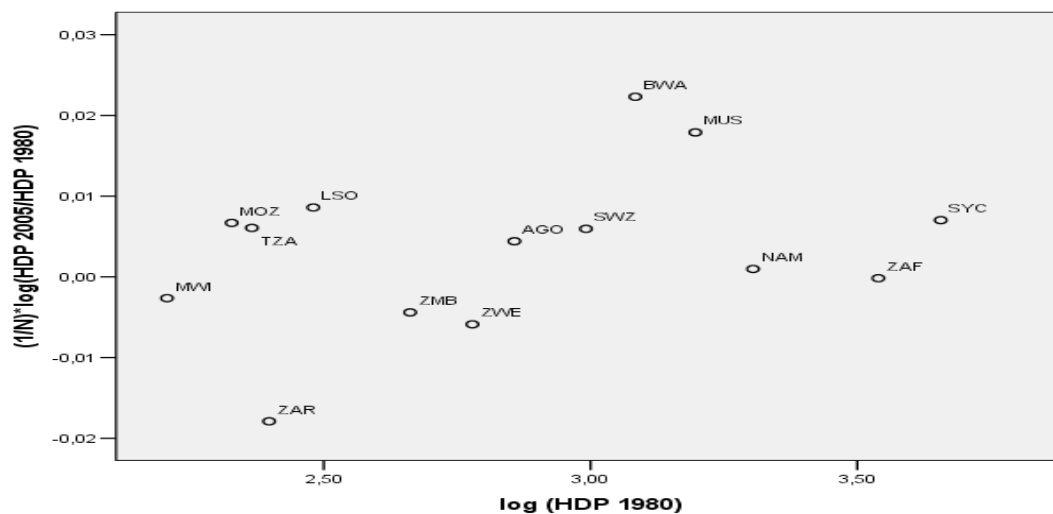
Zdroj: Vlastní výpočty

Po eliminaci výše uvedených zemí došlo ke zvýšení signifikace modelu a zároveň ke zvýšení indexu determinace, ale stále se nejedná o statisticky významnou hodnotu na 1% hladině významnosti.

Následující graf 2 dokládá neexistenci beta konvergence v rámci SADC. Oproti ECOWAS zde z grafického znázornění není možno uvažovat o odstranění určitých zemí a tím prokázání konvergence u zbytku uskupení.

⁶ Dalo by se předpokládat, že přítomnost ekonomicky silné země v rámci regionálního uskupení bude mít vliv na ekonomický růst slabších zemí, které nejenom z tohoto důvodu porostou rychleji než silnější ekonomický partner tím, že využijí svůj ekonomický potenciál a možnost obchodního zapojení s ekonomicky silnější zemí.

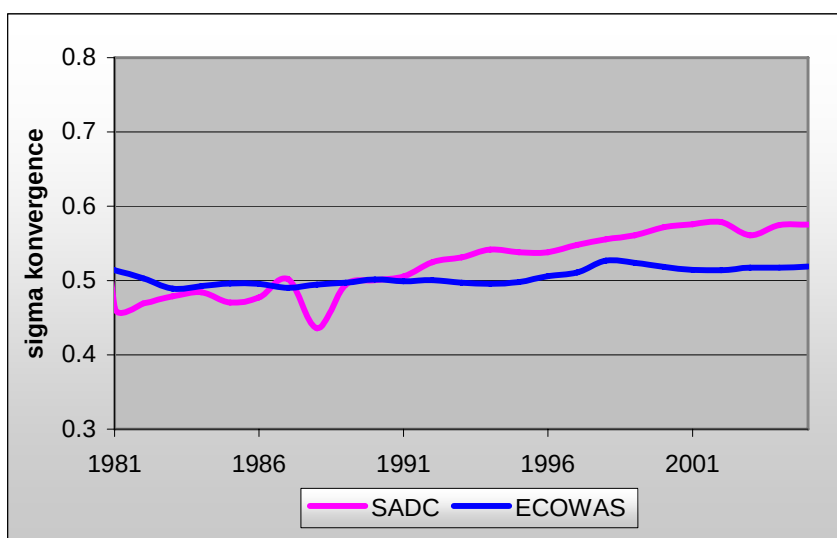
GRAF 2: Analýza rozptylu beta konvergence SADC



Zdroj: Vlastní výpočty

Na základě provedených analýz je možno se přiklonit k názorům Perrouxe, Myrdala či Kaldora, kteří tvrdí, že neexistují reálné důvody pro konvergenci regionálního růstu a HDP v dlouhém období.⁷ Naopak zastávají názor, že regionální HDP má divergenční tendenci vzhledem k tržnímu prostředí. Tento trend je ve velké míře ovlivněn právě tržním prostředím, které když je ponecháno svému samovolnému vývoji tak má spíše prostorově nerovnovážné tendence.

GRAF 3: Sigma konvergence u sledovaných uskupení



Zdroj: Vlastní výpočty

⁷ K opačným názorům se přiklání Borts a Stein či Williamson, kteří vycházejí z neoklasických modelů rovnováhy a tvrdí že v případě, že neexistují významné překážky trhu je možno v rámci integrujících se ekonomik nalézt silné konvergenční tendence. Zároveň zastávají názor, že regionální disparity nebývají v dlouhém období trvalé.

Otázkou pro další zkoumání však zůstává jakým způsobem může růst uskupení ovlivnit chybová proměnná, která je zahrnuta v rámci regresní analýzy a zda by členění této chybové proměnné nemělo významný vliv na celkovou hodnotu beta konvergence.

Na druhou stranu konvergence byla do současné doby potvrzena většinou u bohatších zemí. Dá se tedy v této souvislosti hovořit i určitém „konvergenčním klubu“, kdy pouze země, které mají podobnou ekonomickou strukturu a výchozí podmínky budou mezi sebou navzájem konvergovat. V tomto případě by však mohlo docházet ke konvergenci i v rámci rozvojových či nejméně rozvinutých zemí, ale nikoliv napříč těmito skupinami zemí. V tomto případě by však nezbytně muselo docházet k prohlubování rozdílů mezi jednotlivými skupinami zemí.

Zde zůstává otázkou, zda by bylo možno prokázat konvergenci v rámci SACU a UEMOA, tedy celních unií výše uvedených skupení, protože součástí celní unie jsou státy na relativně vyšší hospodářské úrovni a tyto země by mohly splňovat nezbytné podmínky pro konvergenci.

TAB. 2: Hodnota β konvergence

Období	UOMEA		SACU	
	Beta	R ²	Beta	R ²
1980 - 1989	0,05	0,13	0,14 ^a	0,612
1990 - 1999	0,00	0,00	0,04 ^b	0,547
2000 - 2005	-0,02	0,00	-0,07	0,374

Zdroj: Vlastní výpočty

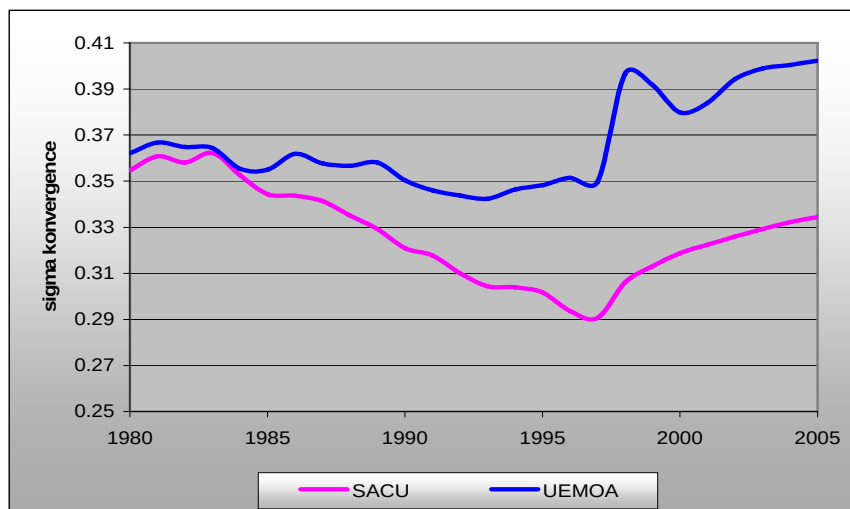
Poznámka: a – signifikantní na 5% hladině významnosti

b – signifikantní na 10% hladině významnosti

Tabulka 2 ukazuje hodnoty beta konvergence ve sledovaných uskupení. Můžeme říci, že mezi lety 1980 – 2000 docházelo v rámci SADC k β – konvergenci. Od roku 2000 však již ke konvergenci nedochází. UOMEA za celé sledované období konvergenci nezaznamenala. Na základě existence β – konvergence u SACU můžeme předpokládat, že u tohoto uskupení bude v období let 1980 – 2000 docházet také k sigma konvergenci.

Jak je z následujícího grafu 4 zřejmé docházelo u zemí SACU v období od roku 1982 – 1997 k sigma konvergenci, od roku 1998 však již není možno sigma konvergenci potvrdit, protože se zvyšuje rozptyl HDP na osobu. U mezi UEMOA není možno vysledovat žádný výrazný snižující se trend týkající se sigma konvergence. Zajímavá je však skutečnost, že v roce 1997 se začal zvyšovat rozptyl HPD na osobu v PPP u obou uskupení. U zemí SACU od té doby dochází k vytrvalému a dnes již i velmi výraznému růstu. U zemí UEMOA došlo k velmi výraznému meziročnímu nárůstu mezi roky 1997 – 1998, v následujícím období byl zaznamenán pokles a poté opět postupný růst. Z tohoto důvodu by bylo vhodné v případě dostupnosti dat z jiných zdrojů zkusit aplikovat výpočetní systémy na kontrolní vzorek dat, zda není problém v datech a u zemí UEMOA nedochází ke stejnému růstovému trendu jako u zemí SACU.

GRAF 4: Sigma konvergence v rámci SACU a UEMOA



Zdroj: Vlastní výpočty

Jedním z důvodů, proč nedochází ke konvergenci jednotlivých regionů může být i pomalý nástup růstu HDP během sledovaného období. Může to být zapříčiněno určitým zpožděním, které je známé u většiny regionálních integračních uskupení. Existuje zde určitá prodleva mezi zvyšující se hladinou investic v důsledku probíhající regionální integrace a jejich následným vlivem na růst HDP. Dalším problémem je i fakt, že hmotný kapitál nemůže být realokován okamžitě a s touto realokací z méně efektivních chráněných odvětví do efektivnějších odvětví jsou spojeny i značné transakční náklady. Všechny tyto faktory spolu s výše uvedenými mohou hrát významnou roli při konvergenci či divergenci hospodářství sledovaných zemí.

Závěr

V současné době mnoho politiků zastává názor, že model Evropské Unie je aplikovatelný na většinu regionů světa. Málokdo si však uvědomí rozdílnou situaci evropských zemí při zakládání Evropských společenství a situaci zemí afrických. Hlavní rozdíl je možno spatřit v postupném rozvoji Evropy jako hospodářského, vědeckého a kulturního centra starého světa a naopak velmi rychlém vývoji afrických zemí.

Jak je patrné na příkladu SADC a ECOWAS, z nichž v každém uskupení je minimálně jedna hospodářsky významná země, nemají tyto země signifikantní vliv na ekonomickou situaci celého uskupení a nedochází od těchto zemí k spill-over efektům směrem k zemím ekonomicky slabším. Zároveň není možno prokázat, že by v rámci sledovaných uskupení docházelo k beta či sigma konvergenci.

Klíčovou zůstává otázka, které faktory způsobují ekonomický rozvoj a růst v rámci sledovaných uskupení.

V současné době nejsou země sledovaných uskupení schopny rapidního ekonomického růstu, který byl v minulých letech vidět u ostatních rozvojových zemí.

Použitá literatura:

- [1] BARRO, R. J. a SALA-I-MARTIN, X. (2004): *Economic Growth*, Second Edition. The MIT Press, Cambridge (s. 654). ISBN – 9-780262-025539.
- [2] BARRO, R. J., MANKIW, M. G. a SALA-I-MARTIN, X. (1995): *Capital Mobility in Neoclassical Models of Growth*. American Economic Review 85(1), (s. 103–115).
- [3] MYRDAL, G.(1957): *Economic Theory and Under-development Regions*. London, Geparad Duckwords, 168 stran.
- [4] WILLIAMSON, J.G. (1965): Regional inequality and the process of national development a description of the patterns', *Economic Development and Cultural Change* 13: 3-45.

ŘÍZENÍ PROCESŮ REGIONÁLNÍHO ROZVOJE V OBCÍCH ČR – KONCEPT PROJEKTU, PRVNÍ ZKUŠENOSTI TERÉNNÍHO ŠETŘENÍ
REGIONAL DEVELOPMENT MANAGEMENT IN MUNICIPALITIES OF THE CZECH REPUBLIC – PROJECT CONCEPT, FIRST PRIMARY RESEARCH EXPERIENCES

Petr Ponikelský

Národní akademie regionálního managementu, o. s.

narm@narm.cz

Klíčová slova:

Regionální politika – regionální rozvoj – municipality – management – region

Abstrakt:

Základními úkoly současného pojetí regionální politiky je vytvářet podmínky pro socioekonomický růst municipalit a regionů, aktivizovat územní rozvojový potenciál, přispívat ke snižování rozdílů mezi rozvojovými úrovněmi jednotlivých regionů a zabezpečovat harmonický rozvoj území. Metody a nástroje regionální politiky jsou aplikovány na všech územních úrovních včetně té nejnižší, municipální. Jednotlivé obce se prostřednictvím svých představitelů snaží uspokojovat vlastní rozvojové potřeby. To, jak je tato snaha úspěšná, závisí nejen na vnitřních zdrojích, tradici, historii či geografické poloze, ale i na úrovni rozvojového managementu. Racionální a efektivní řízení obce je základním předpokladem pro zajištění jejího udržitelného rozvoje. Nerealizace manažerských funkcí naopak vede ke stagnaci či úpadku.

Key words:

Regional policy – regional development – municipality – management – region

Abstract:

The fundamental tasks of current regional policy concept is to set (create) the conditions for socioeconomic growth of the municipalities and regions, activate the territorial development potential, contribute to the reducing of the regional disparities, ensure the harmonic regional development. The methods and instruments of the regional policy have been implemented on all regional levels including the lowest - municipalities. Each municipality representatives strive to satisfy their development needs. Whether they succeed depends not only on internal sources, tradition, history or geographical position, but also on the development management level. Rational and effective municipality management is the essential assumption for ensuring its sustainable development. If the managerial functions have not been implemented, it causes the stagnation and decline.

1. Úvod

Česká republika je z hlediska územně-správního uspořádání charakteristická velmi vysokým počtem a značnou fragmentací obcí. Tato situace je jednou z hlavních příčin vzniku a trvání socioekonomických disparit jednotlivých regionů ČR. Významné

regionální rozdíly jsou z tohoto pohledu způsobovány zejména personální vybaveností jednotlivých obcí, která do jisté míry negativně ovlivňuje i jejich socioekonomickou a hospodářskou situaci. Významným problémem je absence odborné kvalifikace, manažerských schopností a erudice rozhodovacích i výkonných orgánů municipalit a regionů ČR. Komunální a regionální politika je jen velmi zřídka aplikována systémově a koncepčně.

Cílem takového řízení rozvoje obce je aktivizace vlastního vnitřního rozvojového potenciálu, důraz na rozvoj lidského kapitálu (jakožto nejvýznamnějšího bohatství obce a regionu) a směřování k naplnění vytýčených krátkodobých, střednědobých a dlouhodobých cílů.

2. Zaměření projektu

Cílem projektu zaměřeného na řízení municipalit je identifikovat a specifikovat klíčové problémy současného regionálního managementu ČR a navrhnout inovativní, progresivní metody řízení regionálního rozvoje, jejichž praktická aplikace přispěje k odstraňování regionálních disparit.

Na základě provedené multikriteriální analýzy (analýza geografických, ekonomických a sociokulturních charakteristik obcí a mikroregionů) byly určeny skupiny obcí a mikroregionů jako reprezentanti pro typické skupiny obcí, které jsou nuceny řešit podobné rozhodovací problémy. Do reprezentativního vzorku bylo vybráno 130 obcí. Na tomto reprezentativním vzorku bude realizován výzkum, který bude proveden ve dvou základních a jednom doplňkovém stupni. V prvním stupni bude provedeno vlastní nezávislé šetření (pozorování) na území vytipovaných respondentských obcí s cílem vytvořit si odborný náhled neovlivněný subjektivními názory jejich představitelů. Řízený rozhovor jako druhý stupeň terénního šetření provedou školení tazatelé (ke spolupráci byl přizván Český statistický úřad) dle strukturovaného dotazníku. Výstupy tohoto šetření budou reprezentovat (na rozdíl od výše uvedeného pozorování) subjektivní názory představitelů oslovených municipalit. Třetí, doplňkový stupeň bude výzkum obsahu domovských internetových stránek respondentských obcí.

Dále je v přípravě specializovaný softwarový systém a specifické uživatelské prostředí pro realizaci projektu.

3. Výběr respondentů

Vlastní aktivity terénního šetření byly v době přípravy tohoto článku právě v běhu, proto se následující text bude soustředit téměř výhradně na výběr a přípravu respondentů pro výše popsany rozsáhlý výzkumný záměr.

Zajištění součinnosti vybraných respondentů obecně představuje poměrně značný problém, a to jak při řešení výzkumných úkolů, tak i při zajišťování běžné informační a datové potřeby v oblasti regionálního rozvoje.

Celkem bylo osloveno 382 obcí ve čtyřech kolech, cílem bylo dle uvedených předpokladů získat 130 respondentů. V prvním kroku byly obce obeslány informačním dopisem, který byl adresován k rukám starosty obce a ve kterém byly shrnuty cíle a záměry projektu, dále popsán průběh šetření a v závěru byly pak obce požádány o spolupráci a účast na projektu. V dopise byl rovněž uveden termín pro odeslání odpovědi – zhruba 10 dní - a kontaktní údaje. Dva až tři dny po odeslání dopisu byl

obcím zaslán kontaktní e-mail v tomtéž znění. U přibližně 14 % obcí nebylo nalezeno elektronické spojení, tyto byly tedy osloveny pouze dopisem.

Ze všech takto oslovených obcí pouze 18 % poslalo odpověď (celkové shrnutí za všechny kola) – 66 % reakcí bylo pozitivních, 33 % negativních. Tato nízká úroveň návratnosti, která byla patrná již po prvním kole, byla důvodem pro realizaci 2., 3. a 4. kola oslovování. Postup a průběh procesu oslovení byl realizován stejně jako v prvním kole. Obce (70 %), které neodpověděly, byly kontaktovány telefonicky (výsledky opět v úhrnu za všechna kola). K telefonickému kontaktování byly vybírány obce podle skupin tak, aby byly naplněny předem stanovené počty reprezentantů jednotlivých územních kategorií. Obec byla kontaktována nejméně dvakrát, přičemž snahou bylo hovořit s odpovědnou osobou, tzn. starostou či místostarostou, resp. starostkou či místostarostkou. U přibližně 50 % obvolávaných obcí se podařilo získat odpověď díky telefonickému kontaktu (ať už přímo během hovoru nebo později zasláným e-mailem v reakci na telefonát). U druhých 50 % obtelefonovávaných se odpověď získat nepodařilo - důvodem bylo nejčastěji opakované nezastižení odpovědné osoby, která by mohla rozhodnout o účasti obce na projektu (43 %), anebo příslibení odpovědi e-mailem, která ale zaslána nebyla (7 %). U několika málo obcí se uvedený kontakt ukázal jako nefunkční (0,5 %) a jiný nebyl ve veřejně přístupných informačních zdrojích dohledán.

Na poměrně vysokém podílu obcí, u kterých se nepodařilo zastihnout odpovědnou osobu, se jistě podepsala i doba dovolených. Ovšem i přes tento fakt zaznamenali řešitelé několik postřehů: u malých obcí (zejména pod 350 obyvatel) to jsou především problematické úřední hodiny – starostové bývají neuvolnění, jsou k zastížení pouze např. jedenkrát týdně na 1 – 2 hodiny, často v ne příliš obvyklou dobu (např. ve večerních hodinách); dále nízká úroveň informovanosti administrativního personálu, kdy bude odpovědná osoba k zastížení; nedosažitelnost na uvedených telefonických kontaktech a další. Téměř 80 % reakcí získaných po telefonickém kontaktu bylo pozitivních. Zajímavým postřehem byla ta skutečnost, že až přibližně na čtyři výjimky reagovaly starostky-ženy vždy pozitivně a souhlasily s účastí na projektu. Reakce starostů-mužů byly většinou váhavější a často méně vstřícné (ve dvou případech i poměrně útočné).

Obce též byly informovány (v duchu dodržování pravidel o ochraně citlivých údajů), že výstupy za jednotlivé obce nebudou zveřejňovány a jednotlivé výsledky šetření budou do celého výzkumu zakomponovány v agregované podobě. Účinnost nastavení popsaného druhu motivace, tzn. provedení určitého typu analýzy managementu obce prakticky za cenu 90 minut času starosty pro zodpovězení otázek v rámci řízeného rozhovoru, bude možné zhodnotit až po skutečně provedeném šetření, tzn. do konce letošního roku.

Zástupci obcí většinou reagovali (míněno pozitivně i negativně) stručně, bez udání důvodu. Bylo zaznamenáno několik poznámek či zdůvodnění postojů, které se objevily opakovaně či byly něčím zajímavé:

- nedostatek času,
- řešení důležitějších problémů a záležitostí,
- velké pracovní vytížení při řízení obce a projektů rozvoje obce,
- účast na jiném projektu WD,
- neochota,

- nesouhlas zastupitelstva,
- názor, že „výzkum by měl být pro města, která na to mají aparát“,
- nezájem,
- názor, že „to obci nic nepřinese“,
- obava, zda tak malá obec by přispěla projektu svou účastí,
- pokud není účast povinná, tak se účastnit nebudou.

Výrok jednoho z oslovených starostů, který je velmi vypovídající, je třeba citovat: „Copak o to, řídit obec to já umím, ale nemám na to čas“.

4. Závěr

Po zkušenostech s jinými typy zjišťování u obcí, resp. s úspěšností reakcí na takováto zjišťování lze konstatovat, že celková více než 34% pozitivní návratnost je vysoká. Je však nutno dodat, že pro tuto návratnost bylo třeba oslovení vybraných obcí násobit, volit kombinaci různých komunikačních kanálů i způsobů prezentace dané problematiky. Na přípravě získávání respondentů se podíleli 4 pracovníci a celý proces trval více než 3 měsíce.

PUBLIC ORGANIZATIONS AND THEIR ROLE IN THE DEVELOPMENT OF REGIONS

Renata Przygodzka

University in Bialystok

r.przygodzka@uwb.edu.pl

Key words:

Public organizations – public goods and services – development of region

Abstract:

The article, based on an analysis of the specific characteristic of public organizations, which is their *public ness*, makes an attempt to explain the role of such organizations in region's development. The conducted analysis allowed separating three key areas, in which public organizations have an important role to play. These are: management of the region and its development, providing goods and public services as well as connected to both: building the region's competitive advantage.

Introduction

Public organizations play a greater and greater role in shaping the bases for society's development. It is the quintessence of imperfection of the market mechanism, in particular occurrence of public goods and external effects. Providing public goods and services, the production of which the private sector does not deal in, has presently become the domain of the state, which acts mainly through its organization¹. Their peculiarity is the fact that they are financed above all from public financial means, and their special characteristic, which discriminates these organizations from among the others, is their public nature.

The purpose of the article is to show that public organizations, due to their special nature, have significant influence of the development of the region. The article has been prepared based on literature studies and with the use of descriptive analysis. In order to explain the role of public organizations, functional analysis has been additionally adopted.

Public organizations, their specificity and tasks

Public organizations are usually defined as a complex whole, with qualities characteristic of all organizations, albeit differing from them in terms of the specific set of goals and values, which in turn affects the difference of the inter-organizational bonds and relation with the external environment p6, p. 83]. Generally, specificity of public organizations is related with their special quality, which is *organizational publicness*.

¹ According to the development schematics proposed by R. Rose: "the state begins, which certain definition functions, such as defense, collecting taxes are executed, then they are supplemented by functions of resources' promotion (roads, canals, railways, etc.) and finally, by social functions" [10, p. 251].

The concept of publicness stems from two concepts. The first one, deriving from the public choice theory, explains publicness through public goods, while the other, based on politics theory, derives understanding of publicness from public interest [8, p. 170]. It is defined as an organizational bond with the public sector stemming from, among other things, the character of tasks, responsibilities or from shaping the society's welfare [1, p. 337]. In other words, it is a set of characteristics, which differentiate public organizations from private ones. Publicness understood in this way manifests itself in four dimensions, meaning the specific relations with the environment, different goals, structure and values [6, p. 89-96].

The specific relations with the environment consists of greater complexity (the recipients of public goods and services are differentiated social groups and other organizations), greater openness towards the influences of the environment, less stable environment (public organizations operate in specific markets, usually monopolistic or oligopolistic in nature).

Public organizations also differ from private organizations in terms of the specific band of goals. They usually are collective in nature, they regard special categories, such as justice and responsibility as well as often they are imprecise and equivocal, which is the consequence of both susceptibility to politics and differentiations of the needs of numerous groups of clients.

The third area of manifestation of publicness is the organizational structure. In public organizations it has a significantly more formalized nature, which is confirmed by the strictly specified procedures of the decision-making processes, which lead to low flexibility of the aforementioned processes and to low tendency towards taking risk. With regard to the above one may conclude that the characteristic of public organizations is undoubtedly greater bureaucracy and significantly lower autonomy of managers, compared to private organizations.

Public organizations are additionally characterized by the specific system of values of their managers. Studies conducted throughout the years and by various teams have shown that the hierarchy of public organizations' managers covers, above all, the lower meaning of material motivation, more frequent public interest acting motivation and - from the necessity stemming from the specific decision-making process - lower involvement in the organizational activities.

Aside from the show characteristics stemming from publicness, public organizations undoubtedly differ from private organizations in terms of the means of financing, controlling operations and functions. A great majority of public organizations uses public property in their operations and are financed mainly from public funds. Thus, they are subjected to different control mechanisms, which is mostly political rather than market in nature, and thus public organizations to a significantly greater degree are prone to various conflicts, the basis for which is responsibility towards tax-payers and public goods' and services' users. It stems from the special conditions of public organizations' operations, in particular:

- monopolistic position typical for many organizations;
- serving regulatory functions;
- affecting the quality of life by providing public goods and services;
- imposing taxes and obligatory benefits in order to collect funds etc.

Public organizations, acting on behalf of the state, serve numerous functions, which usually are contained within the constitution and acts. These are [4, p. 37-38]:

1. Function of a caretaker - the state should not only maintain public order, protection against terrorism, violence, protection of the minorities against oppression of the majority, but also it should provide protection against unemployment, poverty and illnesses.
2. Function of a judge - the state specifies the terms of the competitive game and social-political relations.
3. Control and creative function - the state should guard free competition and the freedom of economic operations. It should also be responsible for maintaining the infrastructure, both social (schools, hospitals, cultural institutions) as well as technical (roads, bridges) and is obligated to support economic development and to limit the effects of economical crisis.
4. Function of a coordinator - the state is responsible for maintaining internal economical cohesion, and thus its involvement in redistribution of national income is justified.
5. Productive function - the state produces certain goods and services e.g. mail, transport, etc.

The scope of detailed functions and tasks of public organizations depends on, mainly, their type and location in the multi-level structure of the public sector, and thus on whether the administration is government and self-government, central and regional, administrative institution of services, guard, inspections, or a state agency, national fund, health protection institution, education, culture, research and development unit, higher school etc. Nevertheless due to the specific characteristic - publicness - the nature of the main functions and occurrence at all administrative division levels (country, region/voivodship, county, municipality), one may conclude that public organization have strong effect on their development.

Role of public organizations in the region's development processes

The concept of development is usually understood as a process of positive changes, including a quantitative growth and qualitative progress. In relation to a region it means changes occurring in the given system, taking into account the proper forms, needs, goals and value preferences and hierarchy.

The most important issue in creating regional development is recognizing the development mechanisms and factors, as well as the existing barriers, which may impede the development processes. Also the issue of formulating appropriate goals, which will constitute the resultant of the goals and needs of diversified social groups of entities operating in the specified region, are of significance². The mission of working out a consensus and marking out new development directions lies with the authorities of the region. Along with the authority decentralization processes, territorial self-governments, as the entities controlling the region's development and at the same time

² One needs to remember that the system of regional economy creates a series of entities, between which various contradictions and conflicts occur. Despite what would seem a common goal, which is maximization of benefits, the methods of achieving them differ, and thus maximization of the region's benefits cannot be a simple sum of the entities' individual benefits.

the managing entities, are obligated to create the possibly best living environment for the citizens. This means the necessity of stimulating and coordinating the development on the following planes: economical, social and environmental. In each of these planes public organizations perform a series of tasks, however their special role breaks down to managing the region, providing public goods and services as well as to building the region's competitive advantages³.

Managing the region and its development

With a limited budget and periodically changing authorities, apolitical, long-term plans take special meaning in the region's management process, as they ensure its balanced and stable development. These plans are the most important tool for strategic development, which during the recent years has become the leading method of development control. Managing is a thought-through, planned in a perspective, effectively organized, effectively executed and constantly controlled process of formulating and implementing the region's development strategies. This concept focuses its attention on as effective use of own potential as possible, especially intellectual capital, social, financial and material capital in a long-term perspective. Its main advantage is the partner-like approach, as representatives of various organizations (private, public, social) and entities included in the system, which is the region, participate in it. The primary functions of strategic management are: organizing, stimulating, supporting pro-development activities, especially in the economic sphere, maximizing financing from own means, acquiring financial means for development from external sources as well as collecting and processing information [11, p. 110].

The literature more and more often emphasizes the need of complex approach towards management, which takes into account also the marketing management subject. This concept focuses on identifying and determining the needs, requirements and expectations of clients of external organizations, and then on providing them with the desired satisfaction in a more efficient and effective way than the competition does it [11, p. 121]. Although one may agree with the first part of the concept, one needs to emphasize that public organizations, by performing regulatory and managerial functions, generally are monopolistic in nature, which however does not exempt them from the necessity of being effective.

In Poland, regional management lies with the self-government authorities of the voivodship and voivodes and their agencies. In practice, recently the characteristic quality of development management has been the typical "term of office". Only the membership in the European Union started the growth of interest of the regional authorities in strategic management, as the condition necessary in applying for structural funds possessed a development strategy. One also needs to emphasize that the specificity of public administration, as an organization with a high publicness level,

³ Although this issue has not been discussed in the article, it is worth adding that public organizations are an important employer and thus they affect the labor market and the level of incomes. In many regions of Poland employment in the public sector amounts to 1/4 and even more of the general population of the employed. In certain types of operations, however, employment is the exclusive domain of public authorities (e.g. in public administration, national defense, education system). In the health protection and social care systems it amounts to nearly 80%, in transport and warehouse management - circa 50%, and in communal service operations - circa 40%

makes it quite difficult for new methods and concepts in management based on New Public Management to become popular.

Providing public goods and services

Contemporary regions more and more often are treated as entrepreneurial organizations, the purpose of which is, according to the menial role of territorial self-governments, to fulfill the collective needs of the society by rendering commonly available services according to qualitative standards typical to the private sector. This special rendering function of public organizations has until recently been limited to execution of social policy and included tasks in the field of employment, education, health protection, social protection, social dialogue and housing. Currently, however, the scope of public services includes other tasks, which, although devoid of social nature, are used for fulfilling social needs. These services may thus be divided into three primary groups [2, p. 97-98]:

1. social type services (education, health protection);
2. services technical in nature (water pipelines, sewerage discharge, environmental protection, public communication);
3. transfer services in the field of social services (social insurances, social care).

Public services are usually rendered by public organizations. However, more and more often the studies indicate that it is usually the most costly form of fulfilling the social needs, which does not guarantee high standards of services and is not always citizen-friendly. Thus, more and more often private entities are included in the public goods and services providing processes by means of a system of bids, licenses and permissions. In the face of more and more advanced and costly infrastructural technologies, inter-sector cooperation gains special significance, in particular public-private partnership, thanks to which a significant number of investment projects has been executed in many countries.

Building the region's competitive advantages

Proper regional management and effective, rational and efficient provision of public goods and services undoubtedly leads to achieving competitive advantages. The ambiguity of the "competitiveness" concept results in the many definition approaches and measurement methods being present in literature⁴. Nevertheless one may agree that the most universal definition understands competitiveness as the ability to profitably sell the produced goods and services.

Competitiveness understood in this way is based on a certain social system, in which mutual reactions (interactions) of the factors, process participants, which affect it, executed at various levels (meta, macro, mezzo and micro), leads to building competitive advantages [3, p. 2].

⁴ The difficulties in defining the concept of competitiveness should be sought in numerous prerequisites. One of them is the fact that it is more and more often considered on four levels, micro-, mezzo-, macro- and mega-competitiveness. Other reasons are, for instance, deriving the concept of competitiveness from at least three economical theorems (foreign trade, economic growth and microeconomics, multiplicity of classification etc. [7, 12-13].

Generally speaking, regional competitiveness is the resultant of numerous conditions. Usually these can be divided into external and internal. External conditions include historical, geographical factors, business outlook cycles and structural changes as well as political, economical, social-cultural and technological trends from the national and international macro-environment [5, p. 26]. Internal conditions include technological research and development, development of small and medium enterprises, direct foreign investments, infrastructure and human resources, institutions and social capital. Mutual dependencies and interactions between the external and internal conditions affect the attractiveness of the region as a place to live in and for further development.

More and more often literature emphasizes that regional competitiveness is a development process, which is characterized by high dynamics and structural transformations in the economy. Thus, competitive regions are regions, which are capable of adapting to the changing economical conditions whilst maintaining a high and solid level of incomes, leading towards an improvement of the social-economical situation. In this approach the competitiveness factors are, above all things, the so-called intangible factors, meaning knowledge, innovativeness and characteristics certifying about the economical changes.

Public organizations consider active participation in improving the quality of human resources, meaning the knowledge and qualifications of the region's citizens (higher schools, schools, vocational education institutions, labor offices) and creating knowledge itself (scientific-research and research-development institutions) a very important task. Also, their involvement in creating innovativeness and stimulating innovative processes, both in private and public organizations, is of great importance. Especially technological innovativeness, based on scientific-technical progress is of special significance, but also the openness of social and economical bonds and relations to absorbing innovation, related with generating own enterprising activities, which effectively use the global information network.

Building competitive advantages of the region is also related with the regional authorities' and other public organizations' creating an atmosphere favoring the development of entrepreneurship and bringing capital. Additionally, improving the effectiveness of the economical base and improving the organizational structures, which support the development, with the use of modern information processing means.

Conclusions

The deliberations from the article indicate that public organizations, through which the state executes its functions, are characterized by certain specificity, named publicness. This specificity in turn, by determining the way public organizations work, affects among others regional development.

The public organizations' capability to learn and use modern solutions in the field of management becomes of special importance as when planning long-term development they need to take into account numerous factors and the diversified needs to the region's citizens. Also in the field of public goods and services provision public organizations are characterized by a relatively lower effectiveness, which enforces the need to include private sector entities into this process.

Public organizations should perform an especially important role in building the region's competitive advantages, capital inflow, etc. One needs to bear in mind, however, that

regional competitiveness is not a goal on itself and at the same time is not only a capability to compete effectively. When including such elements as productiveness, effectiveness and profitability, it is a tool towards achieving an overriding goal, which is constant improvement of the citizens' living environment.

References:

- [1] ANTONSEN, M., JORGENSEN, T. B. The "publicness" of public organizations. *Public Administration*, Summer 1997, Vol. 75, p. 337-357, ISSN 1467-9299
- [2] DĘBICKA, A. J. *Sprawne państwo*. Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2008, 342 s., ISBN 978-83-7601-177-6
- [3] ESSER, K., HILLEBRAND W., MASSNER D., MAYER-STAMER J. *Systemic Competitiveness. New Governance Patterns for Industrial Development*, GDI Series, Routledge, London 1996, 172 s., ISBN 07-1464-25-17.
- [4] KIEŻUN, W. *Struktury i kierunki zarządzania państwem*. [w:] KIEŻUN, W., KUBIN, J. (red.), *Dobre państwo*. Wydawnictwo WSPiZ im. L. Koźmińskiego, Warszawa 2004, s. 35-76, ISBN 83-89437-20-1
- [5] KLASIK, A. *Przedsiębiorczość i konkurencyjność a rozwój regionalny. Podstawy teoretyczne i metodologiczne*. [w:] Klasik A. (red.), *Przedsiębiorcze i konkurencyjne regiony w perspektywie spójności przestrzeni europejskiej*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2006, 369 s., ISBN 83-7246-995-4
- [6] KOŻUCH, B. *Zarządzanie publiczne. W teorii i praktyce polskich organizacji*. Wydawnictwo PLACET, Warszawa 2004, 270 s., ISBN 83-85428-89-5
- [7] OLCZYK, M. *Konkurencyjność. Teoria i praktyka*. CeDeWu.pl, Warszawa 2008, 174 s., ISBN 978-83-7556-022-2
- [8] PESH, U. The publicness of public administration. *Administration & Society*, 2008, Vol. 40, No. 2, p. 170-193, ISSN 0095-3997
- [9] POTOCZEK, A., JACHOWICZ, S. *Administracja publiczna w procesie zarządzania rozwojem lokalnym i regionalnym*. Wydawnictwo Wyższej Szkoły Suwalsko-Mazurskiej im. Papieża Jana Pawła II, Suwałki 2005, 338 s., ISBN 83-60018-03-0
- [10] ROSE, R. On the priorities of government: a developmental analysis of public policies. *European Journal of Political Research*, 1976, Vol. 4, issue 3, p 247-289, ISSN 1475-6765
- [11] ZIÓŁKOWSKI, M. *Zarządzanie strategiczne w polskim samorządzie terytorialnym*. [w:] ZALEWSKI, A. (red.), *Nowe zarządzanie publiczne w polskim samorządzie terytorialnym*. SGH, Warszawa 2007, s. 75-132, ISBN 978-83-7378-291-4

KURORTE IN SUDETEN INSBESONDERE AM GLATZKESSELBERG

Malgorzata Rutkowska, Joanna Szymańska

Wrocław University of Technology, Wrocław University of Economy

malgorzata.rutkowska@pwr.wroc.pl; joanna.szymanska@ue.wroc.pl

Schlüsselworte:

Glatzkesselberg – Kurorte – Mineralwasser

Abstrakt:

Die Kurorte in den Sudeten erlangten europäische Berühmtheit am Ende des 18. bzw. Anfang des 19. Jh. Die schöne Berglandschaft und das raue Bergklima boten ausgezeichnete Bedingungen für Kur und Erholung und bildeten somit die Grundlage für die Sanatoriums-Behandlung in einem der zahlreichen Kurorte, in dem Trink- und Badenkuren angewandt werden.

Die Entwicklung der Eisenbahnen und der Bau neuer Straßen seit der Mitte des 19. Jh. bewirkten, dass der Andrang von Kurgästen immer stärker wurde. In die Kurorte strömten Gäste fast aus ganz Europa, insbesondere aus dem damaligen Preußen, Österreich und Russland. In dieser Zeit wurden die Kurorte erheblich ausgebaut, neben modernen Hotels, Pensionen und Konzerthallen entstanden neue Bade-Anlagen, Trinkhallen für Mineralquellen, Naturheil-Anstalten und Sanatorien. Mit der Zeit änderten sich die Methoden der Sanatoriums-Behandlung. Zu den berühmtesten Kurorten gehören Bad Warmbrunn (Cieplice), Bad Kudowa (Kudowa), Bad Reinerz (Duszniki), Altheide Bad (Polanica).

Seit den 20er und 30er Jahren des 20. Jh. sind die Kurorte in den Sudeten sehr populär. Es änderte sich das städtebauliche und architektonische Aussehen vieler Ortschaften. [Janczak J., Człowiek...1985].

Begriff und Auftreten der Mineralwässer in Polen

Zum ersten mal ist die Definition der Mineralwässer auf dem Internationalen Balneologischen Kongress in Neuheim im Jahre 1911 definiert worden. Mineralwässer müssen demnach in einem Liter minimum 1000 mg Mikroelemente enthalten [Mikulski Z., Zarys...1963].

In Polen befinden sich vier Hauptregionen mit sehr bekannten Mineralquellen, die Sudeten, die Karpaten, das Karpatenvorgebirge: Niziańska - Niederung und das Kujawsko-Pomorski – Gebiet. Im Sudetengebiet befinden sich drei Mineralwässeransammlungen:

- Isergebirge (Góry Izerskie) – Radon-Säuerlingen (Bad Flinsberg – Świeradów Zdrój).
- Kesselberg-Hirrschberg-Bad Warmbrunn (Kotlina Jeleniogórska - Cieplice). Mineralwässer haben die Temperatur: 18-42 °C.
- Glatz und Umgebung (Glatzkurorte AG) u. a. Termal-, Radon-, Arsenwasser (Bad Kudowa, Bad Landeck) [Mikulski Z., Zarys...1963].

Abb. 1: Mineralwässer in Polen



Quelle: Mikulski Z., Zarys hydrografii Polski. PWN, Warszawa 1963

Das Sudetengebiet

Im Sudetengebiet sind 12 Heilwässer geologisch nachgewiesen worden, u.a. Mineralwässer und schwache Mineralwässer (4 Ablagerungen), reiche Mineralwässer (3 Ablagerungen) und sehr schwache Mineralwässer (3 Ablagerungen) – Tab. 1.

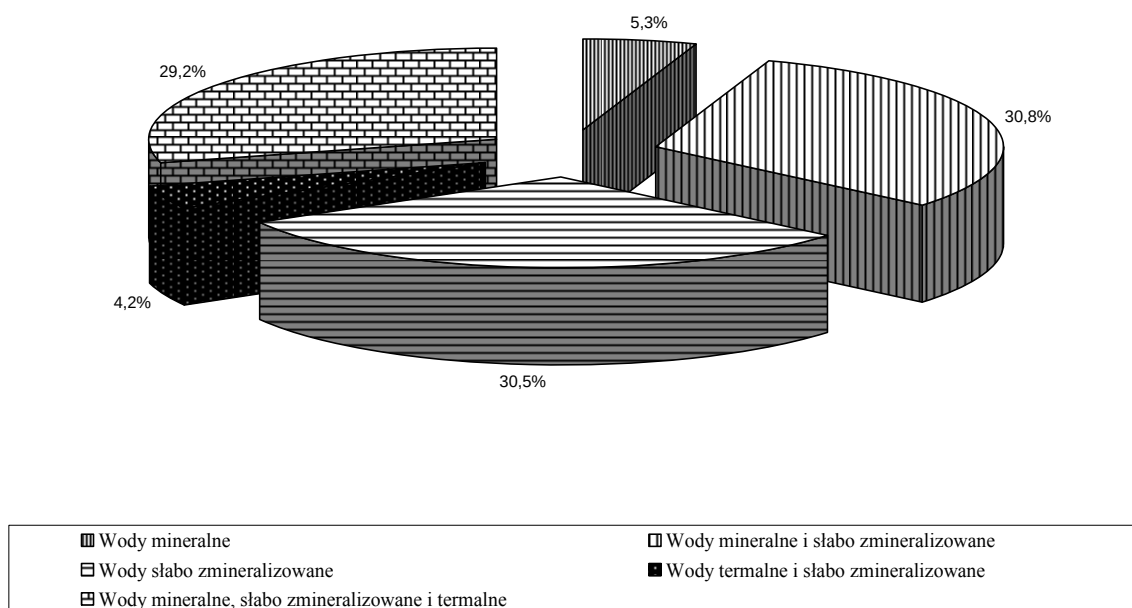
TAB. 1.: Heilwasserforrräte in Sudetengebiet (geologische Dokumentation)

Spezifizierung	Zahl den Ablagerungen	Ausbeutungsforrräte (m ³ /h)	Wässeraufnahme (1000m ³ /Jahr)
Mineralwässer	3	35,3	61,6
Mineralwässer und Schwachmineralwässer	4	64,4	358,2
Schwachmineralwässer	3	70,9	354,7
Termal- und Schwachmineralwässer	1	56,5	49,2
Mineralwässer Schwach- und Termalmineralwässer	1	107,5	340,9

Quelle: Ochrona środowiska w woj. dolnośląskim w latach 2003-04. Urząd Statystyczny Wrocław 2005

Die Struktur der Heilwässern wurde in der Abbildung 1 dargestellt. Der größte Anteil in der Wassererhebung haben Mineralwässer und schwache Mineralwässer (30,8%), schwache Mineralwässer (30,5%) den kleinsten Anteil hingegen fällt den Termal- und Schwachmineralwässer (4,2%) zu.

ABB.2: Heilwasseraufnahmestruktur in Niederschlesien in 2004



Quelle: Eigene Darstellung

Die Glatz Kurorte AG

Die Kurorte in den Sudeten (Glatz Kurorte) wurden im Jahr 1946 erheblich ausgebaut und modernisiert. Seit dem Jahr 1999 basieren sie auf dem Prinzip einer Aktiengesellschaft (AG). Sie offerieren Naturheilkuren und Physiotherapie sowie fachärztliche Betreuung und Pflege beim unterschiedlichen Leiden.[Materiały...2005]. Die Tabelle 2 stellt die SWOT-Analyse dar, die in den Kurorten am Glatzkesselberg durchgeführt wurde.

TAB. 2: Analyse SWOT für Kurorte in Glatzkesselberg

Starke Seite	Schwache Seite
1. Natural Medicalvorräte von Microclima und Umgebung der Kurorten.	1. Der technische Stand des Objektes und ihren Standart.
2. Die beste Kurorte in Polen.	2. Einführung der Stadtfunktionen in Kurorten.
3. Jahrhundertelange Traditionen (Überlieferung).	3. Dienststandart.
4. Jährliche Angebote.	4. Schlechte Sprachkenntnisse.

Starke Seite	Schwache Seite
5. Medicalkader und medizinische Profile. 6. Sehr gute medizinische Dienstleistungen (ISO 9001:2001, HACCP). 7. Sehr gute technischer Entwicklungsstand der Objekten in Kurorten. 8. Innovationen (Neueinführung) Neuerungen.	
Chancen	Gefährdungen
1. Sehr gutes Verkehrssystem. 2. Eigentumsumbildung. 3. Marketing in Kurorten. 4. Verbesserung der Umweltungszustand. 5. Hoche Rang der Kurorten. 6. Erwerbung der neuen Märkte. 7. Die demographische Strukturänderung. 8. Steigerung des medizinischen Bewußtseins.	1. Identische Angebote in Kurortheilwesen. 2. Umweltungszustand in Kurorten. 3. Regression und Konjunkturschwankungen. 4. Kostensenkung der Kurortheilwesen in den Krankenkassen. 5. Migration der Ärzte in die EU. 6. Schlechter Zustand der technischen Infrastruktur.

Quelle: Strategia rozwoju powiatu kłodzkiego. Starostwo Powiatowe w Kłodzku 2006

Der älteste Kurort am Glatzkesselberg ist **Bad Reinerz** (Duszniki Zdrój), wo im „Kalten Brunnen“ das Datum *Anno Domini 1408* zu finden ist. Bad Reinerz liegt 550-600 ü. d. M. in der Umgebung der Adlergebirge und Habelschwedter-Gebirge (Góry Orlickie, Góry Bystrzyckie). Das Bergklima und die herrliche Umgebung begünstigen die allgemeinen Genesungsprozesse. Dort befinden sich drei Quellen (Wielka Pieniawa, Chopin und Jan Kazimierz) mit natürlichen Kohlendioxyd (CO₂). Dort werden die Erkrankungen des Verdauungssystems sowie Asthma und Frauenkrankheiten behandelt.

Bad Cudowa (Kudowa Zdrój) – die zweite Ortschaft - ist ein sehr bekannter Kurort in dem Teil der Sudeten, dessen Mineralwässer, hauptsächlich Säuerlinge aus der Gruppe der Kalzium-, Natrium-Hydrogenkarbonatwässer, Eisen- und Arsenquellen hauptsächlich zur Behandlung von Herz- und Gefäß sowie Kreislaferkrankungen ebenso wie der Störungen des Stoffwechsels bestimmt sind.

Der jüngste Kurort (1828) des Gebiets von Glatz (Kłodzko) ist das in der Nähe von Bad Reinerz gelegene **Altheide Bad** (Polanica Zdrój), dessen Mineralwässer, wie: Charlotten Strudel (Źródło Józefa) und Wielka Pieniawa, für die Heilung von Kreislaferkrankungen, Atembeschwerden, Erkrankungen des Verdauungssystems sowie von Frauen- u. a. Krankheiten geeignet sind.

Behandlungsrichtungen im Heilwasserbereich sind in der Tabelle 3 und 4 dargestellt worden.

TAB. 3: Behandlungsrichtungen für Kinder im Heilwasserbereich in den Sudeten

Kurorte	Heilhinweise (Krankheiten)				
	Kreislaufsystem	Atemmsystem (Asthma)	Verdauungs- System	Bewegungs- und Rheumaorgane	Harnwegsystem
<u>Bad Warmbrunn</u> (Cieplice Śląskie Zdrój)	+			+	
<u>Bad Schwarzbach</u> (Czerniawa)	+	+		+	
<u>Altheide Bad</u> (Polanica Zdrój)	+				
<u>Bad Ober Salzbrunn</u> (Szczano Zdrój)		+	+		+

wo: „+”-Ja

Quelle: Ochrona środowiska i leśnictwo w woj. dolnośląskim w latach 1999-2000.
Urząd Statystyczny Wrocław 2001

Die in den drei Kurorten, Altheide Bad, Bad Cudowa und Bad Reinerzals, vorkommenden Mineralwässer, wurden nach der Anordnung vom 16.08.1994 als Heilwässer anerkannt.

TAB. 4: **Behandlungsrichtungen im Heilwesensbereich in Sudeten**

Kurorte	Heilhinweise (Krankheiten)							
	Kreislauf -system	Atmungs- system (Asthma)	Verdauungs- system	Bewegungs- und Rheumaorga- ne	Frauen krankh- eiten	Innere Ausscheidungs- - und Stoffwechsel- system	Haut	Hamweg -system
<u>Bad Warmbrunn</u> (Cieplic Śląskie Zdrój)				+				+
<u>Bad Schwarzbach</u> (Czerniawa)		+						
<u>Langeneu</u> (Długopole Zdrój)	+	+	+					
<u>Bad Reinerz</u> (Duszniki Zdrój)		+	+		+			
<u>Bad Scharlottenbrunn</u> (Jedlina Zdrój)		+	+	+				
<u>Bad Cudowa</u> (Kudowa Zdrój)	+					+		
<u>Bad Landeck</u> (Łądek Zdrój)	+			+			+	
<u>Altheide Bad</u> (Polanica Zdrój)	+		+					
<u>Bad Dirschdorf</u> (Przerieczyn Zdrój)				+				
<u>Bad Ober Salzbrunn</u> (Szczano Zdrój)		+	+	+				+
<u>Bad Flinsberg</u> (Świeradów Zdrój)	+				+			

Gdzie: „+”-tak

Quelle: Ochrona środowiska i leśnictwo w woj. dolnośląskim w latach 1999-2000. Urząd Statystyczny Wrocław 2001

Das erste Heilmineralwasser in Polen, die das Krankenattest des Gesundheitsministers No 9683, vom 10.10.2002 erhalten hat, ist „Wielka Pieniawa“. Das Heilmineralwasser „Wielka Pieniawa“ ist für Kreislaufsystem und Verdauungssystem geeignet. Im Jahr 2004 wurde „Wielka Pieniawa“ als das Beste Heilmineralwasser in EU anerkannt. In diesem Jahr ist das Mineralwasser „Staropolanka“ ebenfalls als das Beste Wasser in Polen anerkannt worden.

Literatur:

- [1] JANCZAK, J. *Człowiek i przyroda*. Dolnośląskie Towarzystwo Społeczno - Kulturalne, Wrocław 1985.
- [2] *Materiały wewnętrzne Zespołu Uzdrawisk Kłodzkich S.A.*, 2005.
- [3] MIKULSKI, Z. *Zarys hydrografii Polski*. PWN Warszawa 1963, s. 108-109
- [4] *Ochrona środowiska i leśnictwo w woj. dolnośląskim w latach 1999-2000*. Urząd Statystyczny Wrocław 2001.
- [5] *Ochrona środowiska w woj. dolnośląskim w latach 2003-2004*. Urząd Statystyczny Wrocław 2005
- [6] *Strategia rozwoju powiatu kłodzkiego*. Starostwo Powiatowe w Kłodzku 2006.

ZRÓŻNICOWANIE EFEKTYWNOŚCI GOSPODARSTW ROLNYCH W POSZERZONEJ UNII EUROPEJSKIEJ

FARM EFFICIENCY DIFFERENTIATION IN WIDEN EUROPEAN UNION

Adam Sadowski

Uniwersytet w Białymstoku

adamsad@poczta.onet.pl

Słowa kluczowe:

Efektywność – SGM – Unia Europejska

Abstrakt:

W Unii Europejskiej, która obecnie funkcjonuje w postaci dwudziestu pięciu zjednoczonych państw, struktury agrarne na poszczególnych obszarach są odmienne, rzutując również na poziom efektywności gospodarstw rolnych. W państwach starej piętnastki dominują gospodarstwa znaczne obszarowo o wysokim wskaźniku efektywności. W państwach postsocjalistycznych gwałtowne przekształcenia własnościowe doprowadziły do wytworzenia dualnej struktury agrarnej. Z jednej strony powstały znaczne obszarowo przedsiębiorstwa rolne wytwarzające znaczną nadwyżkę bezpośrednią. Na drugim biegunie powstała bardzo duża liczba gospodarstw bardzo małych o znikomym potencjale ekonomicznym.

Key words:

Efficiency – SGM – European Union

Abstract:

Now in widen European Union we can observe large agricultural structures differentiation. Old fifteen countries have stable agricultural structure. Generally most of the farms are very large and have a big potential, creating large standard gross margin. In the new countries we can observe large agricultural structure differentiation. On the one hand we can observe, a large group of small and very small farms, below 1 ESU. On the other hand there is a group of the large farms creating large standard gross margin.

Struktura agrarna poszerzonej Unii Europejskiej

Przekształcenia agrarne są procesem ciągłych zmian uzależnionych od wielu różnorodnych czynników i generalnie, z nielicznymi wyjątkami, mają charakter powolnych ewolucyjnych zmian. W Unii Europejskiej, którą mamy okazję obserwować dzisiaj, procesy owe również zachodziły, niemniej nie przebiegały w takim samym tempie na poszczególnych obszarach, a ich efekty w postaci struktur agrarnych są odmienne, rzutując również na poziom efektywności. Generalnie w państwach starej piętnastki w roku 2005 funkcjonowało blisko 5,8 mln gospodarstw, z czego około 94% stanowiły gospodarstwa o potencjale ponad 1 ESU¹, zaś pozostałe podmioty gospodarcze były mikro przedsiębiorstwami o znikomym potencjale ekonomicznym.

¹ ESU - European Size Unit – europejska jednostka wielkości równa 1200 Euro.

W większości państw postsocjalistycznych, w wyniku dosyć gwałtownych przekształceń systemowych stworzono dualne struktury agrarne. Z jednej strony powstała grupa silnych podmiotów gospodarczych, których średnia powierzchnia przekracza obszar kilkuset hektarów i często dysponują one znaczną bazą materialną w postaci dużych, relatywnie nowych ośrodków gospodarczych i skoncentrowanych obszarów produkcyjnych. Po drugiej stronie znalazła się znaczna grupa gospodarstw małych i bardzo małych (poniżej 1 ESU), które w ogólnej liczbie gospodarstw rolnych, jakie w ostatnich latach zostały włączone do struktur europejskich stanowią ponad 66%.

Istnieje znaczne zróżnicowanie udziału gospodarstw najmniejszych w ogólnej liczbie gospodarstw starych państw członkowskich. W przypadku wielu państw (Belgia, Dania, Finlandia, Holandia, Irlandia, Luksemburg, Niemcy, Norwegia) ich udział w strukturze jest znikomy i nie przekracza 5%. Jednakże w przypadku pozostałych państw udział gospodarstw, w których wielkość ekonomiczna ESU nie przekracza jednej jest znaczny.

Największy udział małych gospodarstw w strukturze zanotowano w Wielkiej Brytanii i wyniósł on ponad 36%. Zastanawiające jest, iż te podmioty gospodarcze o znikomym potencjale ekonomicznym nie są małe obszarowo, gdyż średnia powierzchnia takiego gospodarstwa wyniosła 8,6 ha (w wielu państwach Unii Europejskiej była by to powierzchnia wystarczająca do utrzymania rolnika i jego rodziny). Domniemywać należy, iż są to gospodarstwa utrzymywane głównie ze względu na przyjęty styl życia. Znaczna liczba gospodarstw o znikomym potencjale ekonomicznym we Włoszech, Portugalii oraz Grecji wynika z charakterystyki rolnictwa obszarów śródziemnomorskich, gdzie wielowiekowe procesy podziałów doprowadziły do wytworzenia się tak znacznej liczby bardzo małych podmiotów gospodarczych. We Włoszech takie gospodarstwo średnio dysponuje 0,87 ha, w Portugalii 1,69 ha, zaś w Grecji zaledwie 0,50 ha.

W gronie państw postsocjalistycznych do grupy państw obarczonych stosunkowo największą liczbą gospodarstw najmniejszych przede wszystkim należą Słowacja, Rumunia, Węgry, Bułgaria, w których to państwach gospodarstwa do 1 ESU stanowią około 80% ogólnej populacji. Dalsze trwanie tych mikrogospodarstw w warunkach gospodarki rynkowej zjednoczonej Europy nie gwarantuje ich właścicielom godziwego poziomu życia i będzie ich skazywało na korzystanie z różnych form opiekuńczości państwa.

Wprawdzie w większości państw nowo przyjętych do struktur europejskich średnia powierzchnia jest znacznie niższa od odpowiednich średnich dla większości państw „starej piętnastki” to w przypadku kilku państw (Słowacja, Czechy, Estonia, Łotwa, Węgry) średnie powierzchnie gospodarstw są bardzo znaczne, co pozwala pozytywnie patrzeć w przyszłość. Gospodarstwa te z pewnością będą w stanie podjąć wyzwania konkurencyjne gospodarstw starej piętnastki.

Dane obrazujące zagospodarowanie gruntów przez ich właścicieli, a właściwie pokazujące skalę dzierżaw pozwalają stwierdzić, iż w przypadku większości państw postsocjalistycznych dzierżawa stała się główną formą zagospodarowania gruntów. I tak jak powszechną jest opinia o tym, iż to w państwach „starej piętnastki” dzierżawa jest popularną formą gospodarowania w rolnictwie to obecnie należy to zweryfikować. Największa skala dzierżaw dotyczy Słowacji i Czech gdzie w gospodarstwach powyżej 1 ESU dzierżawa dotyczyła w 2005 r. odpowiednio 92,4% i 86,4% użytków rolnych. W przypadku drugiej grupy państw (Estonia, Litwa, Węgry) dzierżawa dotyczyła około 60% gruntów, co znalazło swoje odzwierciedlenie w stosunkowo znacznej liczbie

dużych podmiotów gospodarczych prowadzonych na zasadach prawa handlowego lub też w formie spółdzielni. Odmienne struktury użytkowania wytworzono w Słowenii, Łotwie i Rumunii, gdzie dzierżawy ukształtowały się na poziomie około 30%. Przyczyną takich tendencji jest silniejszy w tych państwach proces odtwarzania gospodarstw rodzinnych. Stosunkowo najmniejsza skala dzierżaw dotyczy Polski gdzie około 23,4% gruntów jest dzierżawione. Konstatując należy również zauważyć, iż dzierżawa stała się podstawowym mechanizmem zagospodarowania gruntów w państwach postsocjalistycznych, które przeszły okres transformacji systemowej.

Efektywność użytkowania ziemi w poszerzonej Unii Europejskiej

Proces rozszerzania Unii Europejskiej wprowadził do stworzenia jednego organizmu gospodarczego niemniej wewnętrzne jego struktury są znacznie zróżnicowane i cechują się odmienną efektywnością². Dane wskazują na bardzo znaczne zróżnicowanie w ramach starych i nowych państw członkowskich, jak też wewnątrz poszczególnych podgrup. Stare państwa członkowskie wytwarzają ponad 78% nadwyżki bezpośredniej całej UE, zaś nadwyżka bezpośrednia generowana przez jednego zatrudnionego osiąga średnio poziom 28 ESU.

TAB. 1: Efektywność gospodarstw rolnych państw starej piętnastki UE w 2005 r.

Lp.	Państwa	Pełnozatrudnionych w tys.*	SGM w tys. ESU	SGM/pełnoza-trudnionego w ESU	SGM/ha w ESU
1	Wielka Brytania	289,2	10506,4	36,3	0,71
2	Austria	169,2	2511,8	14,8	0,93
3	Belgia	68,7	3316,0	48,3	2,40
4	Dania	58,4	3521,0	60,3	1,36
5	Finlandia	83,3	1772,0	21,3	0,78
6	Francja	752,0	28560,1	38,0	1,04
7	Grecja	704,7	5429,6	7,7	1,38
8	Hiszpania	961,9	19938,1	20,7	0,84
9	Holandia	173,9	8395,3	48,3	4,29
10	Irlandia	148,0	2408,4	16,3	0,58
11	Luxemburg	4,9	113,8	23,3	0,88
12	Niemcy	634,7	19379,1	30,5	1,14
13	Portugalia	338,5	2189,9	6,5	0,63
14	Szwecja	66,7	1628,0	24,4	0,53
15	Włochy	1271,2	21882,5	17,2	1,76
Razem/Średnio		5725,3	131552,0	27,6	1,28

* - przyjęto pełnozatrudnionego jako 1800 godzin pracy rocznie

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Statistics in focus*, Eurostat 2006, 2007

² Rozważania na temat efektywności użytkowania ziemi przeprowadzono używając wskaźnika SGM (Standard Gross Margin), który wyraża poziom standardowej nadwyżki bezpośredniej i jest to różnica pomiędzy wartością produkcji i wartością kosztów bezpośrednich. Analiza dotyczy gospodarstw powyżej 1 ESU.

Obserwujemy jednakże znaczne zróżnicowanie wartości nadwyżki bezpośredniej wytwarzanej przez jednego pełnozatrudnionego, gdyż w przodującej Danii rolnik wytwarza ponad 60 ESU, a tymczasem w Portugalii wskaźnik ten osiąga poziom zaledwie 6,5 ESU. Niemniej wielkości te kilkakrotnie przewyższają odpowiednie wskaźniki dla gospodarstw nowych członków UE, co jest między innymi wynikiem tego, iż na rolnika w *starej piętnastce* średnio przypada blisko 22 ha. O wysokim potencjale gospodarstw *starej piętnastki* i wysokiej efektywności świadczy również wysokość nadwyżki bezpośredniej osiągnięta z hektara. Średnio wielkość ta w 2005 roku wyniosła 1,28 ESU i wahała się od 0,53 w przypadku Szwecji do ponad czterech w Holandii [1, 22-27].

TAB. 2: Charakterystyka gospodarstwach rolnych nowych państw członkowskich UE w 2005 r.

Lp.	Państwa	Pełnozatrudnionych w tys.*	SGM w tys. ESU	SGM/pełnozatrudnionego w ESU	SGM/ha w ESU
1	Bułgaria	254,1	775,3	3,1	0,31
2	Cypr	29,9	291,3	9,7	2,05
3	Czechy	141,3	1521,2	10,8	0,43
4	Estonia	28,1	127,5	4,5	0,17
5	Litwa	172,4	486,9	2,8	0,21
6	Łotwa	81,8	232,9	2,8	0,18
7	Malta	3,7	49,6	13,4	5,57
8	Polska	2034,0	7832,7	3,9	0,60
9	Rumunia	1475,6	3571,3	2,4	0,35
10	Słowacja	66,7	498,0	7,5	0,27
11	Słowenia	82,9	343,4	4,1	0,77
12	Węgry	229,4	1727,8	7,5	0,43
Razem/Średnio		4599,9	17457,9	6,0	0,43

* – przyjęto pełnozatrudnionego jako 1800 godzin pracy rocznie.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Statistics in focus*, Eurostat 2006, 2007

Przy bardzo podobnej wielkości zatrudnienia w rolnictwie, w obu grupach państw, rolnicy nowych państw członkowskich generują niespełna 12% wielkość nadwyżki bezpośredniej całej UE, a wielkość nadwyżki bezpośredniej generowana przez jednego zatrudnionego wynosi średnio około 6 ESU. Wielkość ta jest znacznie zróżnicowana w przypadku poszczególnych państw i jest zdecydowanie wyższa w państwach charakteryzujących się wysoką średnią wielkością gospodarstwa (w tym wglądzie odbiegają od średnich Malta i Cypr gdzie nadwyżka bezpośrednia waha się około 10 ESU na pełnozatrudnionego). W państwach o rozdrobnionej strukturze agrarnej nadwyżka bezpośrednia na jednego zatrudnionego osiąga poziom zaledwie 3 ESU, co świadczy o bardzo niskiej wydajności gospodarstw rolnych w państwach postsocjalistycznych i relatywnym przeroście zatrudnienia, gdyż na jednego pełnozatrudnionego przypada w nich średnio zaledwie 8,78 ha. Nieco mniejsze dysproporcje występują w przypadku przeliczania nadwyżki bezpośredniej na powierzchnię produkcyjną. Średnia wysokość nadwyżki bezpośredniej z jednego

hektara w nowych państwach członkowskich osiągnęła poziom 0,43 ESU, gdy tymczasem w państwach członkowskich *starej piętnastki* była trzykrotnie wyższa.

TAB. 3: Grupy gospodarstw według średniej powierzchni i poziomu nadwyżki bezpośredniej na hektar w 2005 r.

Średnia pow. w ha SGM/ha w ESU	(0-20>	(20-40>	(40-60>	Powyżej 60
(0-1>	Słowenia Rumunia Polska Portugalia Litwa Austria	Bułgaria Hiszpania Węgry Łotwa Finlandia Irlandia	Szwecja Luxemburg Estonia	Wielka Brytania Czechy Słowacja
(1-2>	Grecja Włochy		Niemcy Francja Dania	
Powyżej 2	Malta Cypr	Holandia Belgia		

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Statistics in focus*, Eurostat 2006, 2007

Dysproporcje w generowaniu nadwyżki bezpośredniej przez zatrudnionych w rolnictwie, jak już wskazano powyżej, wynikają generalnie z faktu istnienia znacznych różnic w ilości ziemi przypadającej na jednego zatrudnionego, niemniej występuje znaczne zróżnicowanie w poszczególnych podgrupach. Państwa postsocjalistyczne w zdecydowany sposób tworzą wydzieloną populację charakteryzującą się małą wielkością gospodarstw uzyskujących niski poziom nadwyżki bezpośredniej. W znacznym stopniu z populacji tej wyróżniają się Czechy i Słowacja, gdzie poprzez dzierżawę nastąpiła koncentracja ziemi w dużych podmiotach produkcyjnych dzięki czemu nadwyżka bezpośrednia generowana przez jednego zatrudnionego jest wyższa niż w pozostałych państwach postsocjalistycznych, co nie zmienia faktu, iż poziom nadwyżki bezpośredniej przeliczany na powierzchnię produkcyjną nie odbiega zasadniczo od pozostałych państw.

TAB. 4: Grupy gospodarstw według powierzchni przypadającej na zatrudnionego i poziomu nadwyżki bezpośredniej na hektar w 2005 r.

ha/zatrudnionego SGM/zatrudnionego w ESU	(0-10>	(10-20>	(20-30>	Powyżej 30
(0-10>	Cypr Słowenia Grecja Polska Rumunia Bułgaria	Portugalia Litwa Łotwa Węgry	Estonia Słowacja	
(10-20>	Malta Włochy	Austria	Czechy Irlandia	
Powyżej 20		Holandia	Belgia Hiszpania Luxemburg Niemcy Finlandia	Francja Dania Szwecja Wielka Brytania

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Statistics in focus*, Eurostat 2006, 2007

Charakterystyczne w pewnym względzie jest rolnictwo państw basenu Morza Śródziemnego, gdzie stosunkowo mała powierzchnia produkcyjna przypadająca na jednego zatrudnionego przekłada się na wyższą efektywność. Oznacza to, iż w warunkach relatywnego braku ziemi rolnicy są skłonni do stosowania efektywniejszych technik wytwarzania. Państwa członkowskie *starej piętnastki* idą dwiema ścieżkami rozwojowymi. W warunkach relatywnych niedoborów gruntów (Holandia, Belgia) ma miejsce optymalizacja działań co przekłada się na najwyższe w Unii Europejskiej efekty w postaci wysokiego poziomu nadwyżki bezpośredniej z hektara. W sytuacji kiedy gospodarstwa dysponują większymi zasobami ziemi (Wielka Brytania, Francja, Szwecja, Dania) skłaniają się ku działaniom przynoszącym relatywnie niższy poziom nadwyżki bezpośredniej z hektara. Nie zmienia to jednakże faktu, iż poziom nadwyżki bezpośredniej generowany przez jednego zatrudnionego jest w zdecydowany sposób wyższy niż w państwach postsocjalistycznych.

Podsumowanie

Reasumując można stwierdzić, iż poziom nadwyżki bezpośredniej w państwach postsocjalistycznych jest zdecydowanie niższy niż w całej Unii Europejskiej i generalną przyczyną takiego ukształtowania się zjawiska są różnice w zakresie władania rolników

oraz niska efektywność wykorzystania ziemi. Państwa postsocjalistyczne, które w swych działaniach były bardziej zdeterminowane i dążyły do odtworzenia gospodarstw rodzinnych, stworzyły dla rolników dużo gorszą pozycję konkurencyjną, a godnym uwagi wyjątkiem są państwa gdzie zachowano koncentrację ziemi, co przekłada się na wyższą efektywność pracy zatrudnionych. Państwa starej piętnastki w zdecydowanym stopniu dominują jeśli chodzi o generowanie nadwyżki bezpośredniej i wynika to głównie z wyższej efektywności gospodarowania.

Powyższe wnioski prowadzą do ogólniejszego stwierdzenia, iż koncentracja czynnika ziemi niezależnie od uwarunkowań zewnętrznych jest mechanizmem sprzyjającym optymalizacji działań produkcyjnych w rolnictwie, a jednym z czynników, który sprzyja koncentracji ziemi w gospodarstwach rolnych jest dzierżawa. To dzięki dzierżawie państwa postsocjalistyczne w umiarkowanie łagodny sposób przeszły do gospodarki rynkowej, zaś w państwach starej piętnastki jest to mechanizm takiej alokacji zasobów która prowadzi do optymalizacji wykorzystania czynnika ziemi.

References:

- [1] BAER-NAWROCKA, A., MRÓWCZYŃSKA-KAMIŃSKA, A. *Czynnik ziemia w rolnictwie krajów Unii Europejskiej*. Roczniki Naukowe SERIA, Warszawa-Poznań-Kraków 2007, tom IX, zeszyt 2, 22-27, ISSN 1508-3535
- [2] BENOIST, G., MARQUER, P. *Statistics in focus. Agriculture and fisheries*. Eurostat nr 10/2006, 11/2006, 12/2006, 13/2006, 14/2006, 15/2006, 16/2006, 17/2006, 18/2006, 19/2006, 20/2006, 21/2006, 22/2006, 5/2007, 6/2007, 7/2007, 11/2007, 13/2007, 21/2007, 22/2007, 24/2007, 26/2007, 42/2007, 43/2007, 46/2007, 59/2007, 60/2007.
- [3] MACIEJEWSKI, K. *Zróżnicowanie gospodarstw rolniczych w Unii Europejskiej pod względem wydajności pracy*. Roczniki Naukowe SERIA, Warszawa-Poznań-Kraków 2007, tom IX, zeszyt 2, 294-297, ISSN 1508-3535

INOVACE V ČR V HODNOCENÍ EVROPSKÝM INOVAČNÍM INDEXEM

CZECH REPUBLIC INNOVATIONS EVALUATED BY SUMMARY INNOVATION INDEX

Hana Scholleová

Vysoká škola ekonomická v Praze

scholl@vse.cz

Klíčová slova:

Inovace – inovační index – vzdělání – intelektuální vlastnictví – patenty

Abstrakt:

V mezinárodním kontextu je inovační schopnost regionů měřena pomocí Evropského inovačního indexu (Summary Innovation Index) a následně mezinárodně srovnávána. Inovační index do roku 2007 vyhodnocuje jednotlivé ukazatele v pěti oblastech a sestavuje žebříčky jednotlivých zemí. Hodnota SII pro ČR sice v průběhu doby roste, ale celkový SII je stále pod průměrem EU. Příspěvek se zamýšlí nad důvody, které jsou signalizovány ukazateli s podprůměrnou hodnotou – jsou to ukazatele vzdělanosti a intelektuálního vlastnictví, které snižují hodnotu SII pro ČR, zatímco v ukazatelích skutečného zavádění inovací je ČR nad průměrem EU.

Key words:

Innovation – innovation index – education – intellectual property – patents

Abstract:

Innovation ability of the regions is in international context measured and compared by EU Summary Innovation Index. Till 2007 innovation index has been evaluating particular indicators in five areas and creating list of specific countries. SII-value for Czech Republic (CZ) has increasing trend during the observed period, but it is still under the average of EU countries. This article make a thought of the reasons having been signed by indicators with values under average – scholarship and intellectual ownership, which are decreasing SII-value for CZ although in the values of indicators of real implementation of innovations CZ is above the average of EU.

Úvod

Evropský inovační index (SII) je určitým spíše scoringovým než ratingovým nástrojem, který má hodnotit inovační schopnosti jednotlivých regionů EU. Pochopitelně jeho sestavení odpovídá spíše starým než novým zemím EU, takže v průběhu let dochází k přehodnocování a vývoji skupin zahrnovaných ukazatelů.

Ač bychom mohli SII označit jako jedno z uměle vytvořených čísel, je pravdou, že bývá často zveřejňováno a ovlivňuje pak odborné mínění potenciálních investorů o regionu. Proto se pokusme podívat na jeho složení a kritické hodnoty pro ČR podrobněji.

Inovace, inovační chování a inovační index

Jak je definována inovace?

„Inovace je obnova a rozšíření škály výrobků a služeb a s nimi spojených trhů, vytvoření nových metod výroby, dodávek a distribuce, zavedení změn řízení, organizace práce, pracovních podmínek a kvalifikace pracovní síly.“ [3, 2]

Z iniciativy Evropské komise se každoročně vydává souhrnná zpráva, která je přehledem o inovační činnosti a schopnostech jednotlivých zemí EU a jejich vzájemným srovnáním [1]. Hlavním výstupem je SII (Summary Innovation Index), jehož ukazatele se používají pro hodnocení inovačních systémů jednotlivých zemí a vzájemné srovnávání. Dlouhodobě je vyhodnocováno 5 skupin ukazatelů, v nichž je dohromady 26 sledovaných ukazatelů.

Momentálně se sledují tyto ukazatele ve skupinách

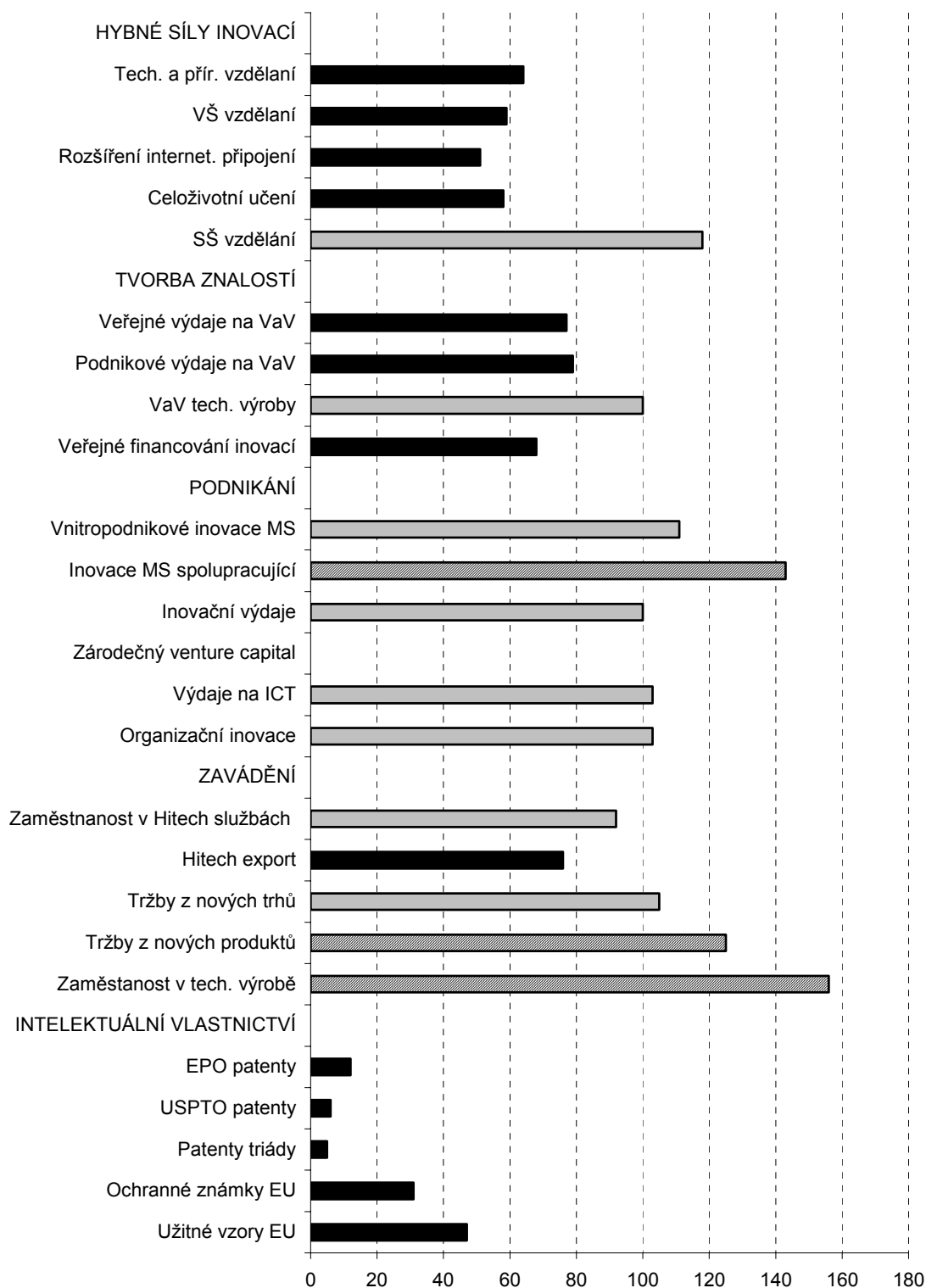
1. Hybná síla inovací (= lidský potenciál)
2. Podpora tvorby znalostí (státní i soukromé výdaje na inovace)
3. Inovace a podnikání (zejména v malých a středních firmách)
4. Aplikace inovací
5. Intelektuální vlastnictví

V roce 2007 se mezi zeměmi EU Česká republika umístila na 21. místě ze sledovaných 37 evropských států (hodnota indexu 0,36 oproti nejlepšímu Švédsku s 0,73). Stále je však pod průměrem EU27, nicméně již byla zařazena do skupiny středních inovátorů. Vyhodnocována je nejen absolutní výše SII, ale v komparaci s vývojem v uplynulých letech [1,12].

Slabá místa ČR podle SII

V jednotlivých podskupinách SII je hodnocení značně nevyrovnané, jak ilustruje obr. 1, kde lze zaznamenat podprůměrné hodnocení (černě) u ukazatelů hybných sil inovací a zejména intelektuálního vlastnictví, proto se na tyto skupiny podívejme podrobněji.

OBR. 1: Úspěšnost ČR v konkrétních dílčích ukazatelích (upraveno z[6])



(Černé sloupce označují podprůměrné ukazatele, šrafované sloupce jsou nadprůměrně dobré). Mezi klíčové podskupiny patří zejména ukazatele sledující lidský a intelektuální kapitál.

Hybné síly inovací

V oblasti hybné síly inovací byly konkrétně hodnoceny tyto ukazatele

- podíl absolventů technických a přírodovědných oborů (do 29 let),
- procento obyvatel s vysokoškolským vzděláním (25 - 64 let),
- počet linek vysokorychlostního internetu na 100 obyvatel,
- procento v procesu celoživotního vzdělávání (25 - 64 let),
- podíl obyvatel s aspoň ukončeným SŠ vzděláním (25 – 64 let).

Česká republika získala podprůměrné ohodnocení ve všech ukazatelích kromě podílu populace s ukončeným středoškolským vzděláním – podle informací Ústavu pro informace ve vzdělání [7] má ve sledované části populace (25 – 64 let) 90 % české populace minimálně středoškolské vzdělání. VŠ má v současnosti jen 14 % sledované české populace, což je v rámci EU podprůměrné číslo (ve Finsku je to 35 %). Je však důležité uvědomit si dva faktory, které toto číslo i ve srovnání mohou zkreslovat:

1) ještě před 20 lety bylo v české populaci 6 % vysokoškolsky vzdělaných lidí. Generace, ve které byli lidé postiženi politickými represemi a studovat nemohli, i když jejich motivace a schopnosti byly na vyšší, sice po roce 1989 měla nové možnosti, ale jen malá část jich využila. Znamená to, že téměř polovina sledované populace je z generace, kdy bylo VŠ vzdělání málo dostupné a tím pádem ta druhá část sledovaného vzorku musí průměr „dorovnávat“. Tím pádem lze očekávat přirozený růst tohoto sledovaného ukazatele jen tím, jak se bude posouvat sledovaná skupina obyvatel.

2) do terciárního vzdělávání patří i absolvování bakalářských programů, které si v ČR nezískaly příliš velkou reputaci – v rámci některých škol dokonce ani jen bakalářské studium není akreditováno.

Naopak je zde však jiný alarmující faktor – mladší část populace sice má podstatně vyšší procento VŠ vzdělaných lidí, ale mění se struktura absolventů terciárního vzdělávání – oproti starší generaci je v ní 2,6krát více absolventů humanitních a společenských oborů v porovnání s obory technickými a přírodovědnými. I z hlediska nově přijímaných se nyní mnohé technické školy setkávají s nedostatkem zájmu, zatímco poptávka zaměstnavatelů po absolventech technických škol je naopak rostoucí. Podobný problém je zaznamenán i na úrovni středních škol. Proto jistě nepřekvapí, že ani v ukazateli podílu absolventů přírodovědného a technického vzdělání nedosáhla ČR průměrných hodnot a domnívám se, že naší technické praxi a pro inovativní společnosti budou chybět zejména absolventi středních průmyslových škol, kterých rapidně ubývá.

Ukazatel počtu linek vysokorychlostního internetového připojení sice říká, že v ČR je pouze 8,2 linek na 100 obyvatel, ale tento ukazatel se velmi dynamicky mění, takže asi nemá smysl se jím zabývat. Podle posledního průzkumu zveřejněného Českým statistickým úřadem [8] má internet zavedeno 42 % českých domácností, z toho 79 % internet vysokorychlostní, což je 33 % českých domácností. Podle počtu uživatelů pak v české populaci je 54 % všestranně aktivních uživatelů internetu.

Nízký je i poslední ukazatel z této oblasti, a to procento populace, která se celoživotně vzdělává. Pojem celoživotního vzdělávání nahrazuje nově termín celoživotního učení, do kterého by mělo spadat jak institucionální, tak neinstitutcionální získávání vědomostí a dovedností, které budou dále použity při kvalifikačním růstu a rozvíjení činnosti v zaměstnání. Podle sledovaných ukazatelů je v České republice ve sledovaném vzorku dospělé populace jen 5,6 % obyvatel, kteří se dále učí (terciární vzdělávání, byť distanční formou není zahrnováno mezi celoživotní učení). Toto číslo se mi zdá podhodnocené a potvrzují to i jiné zdroje – podle pramenů OECD se celoživotnímu učení v ČR v roce 2007 věnovalo 10,9 % dospělé populace [9].

Podle výzkumu provedeném mezi absolventy VUT 2006 v roce 2008 [4] plných 88 % absolventů počítá s tím, že se bude dále vzdělávat. Kdyby tomu tak bylo jen u absolventů VŠ, znamenalo by to minimálně 12 % trvale se učící populace.

Mezi preferované formy dalšího učení absolventů VUT patří pouze ve 3 % další studium (Ph.D.), převládá zájem o distanční způsob vzdělání formou možností konzultací s odborníky na VUT (46 %), dále vzdělávání e-learningovou formou (36 %) nebo jinak (15 %) [4, 50-54]. Podle Závěrečné zprávy z dotazníkového šetření projektu REFLEX v České republice [5], kdy bylo respondenty 6 794 absolventů VŠ, se absolventi prakticky všech vysokých škol ve větší nebo menší míře setkávají s tím, že zejména požadavky prvního zaměstnání převyšují jejich znalosti, což vede k další nutnosti se dále učit pro přímou aplikaci v praxi. Také plných 73 % absolvovalo v uplynulých 12 měsících nějaký kurz, jehož motivem bylo v 78 % aktualizace znalostí nebo ve 14 % kariérní postup [5, 87].

Výzkumy se zabývají především populací s VŠ vzděláním, ale podle [10] je ochota k dalšímu vzdělávání u neabsolventů VŠ je až šestkrát nižší, což by při 13 % z 76 % SŠ v ČR znamenalo dalších 10 % populace s ochotou se vzdělávat.

Nabízí se otázka, zda nízké číslo celoživotního učení není ovlivněno

- a) kalkulací (do SII) pouze s některými výběrovými vzdělávacími aktivitami,
- b) nesouladem mezi nabídkou a poptávkou ve struktuře potřebného vzdělání, kdy absolventi minimálně na úrovni VŠ mají zájem o dlouhodobější konzultační spolupráci s VŠ a vysoké školy nejsou schopny takovou formu spolupráce v dostatečné míře uspokojit.

Duševní vlastnictví

Vysoce podprůměrnou úroveň aktivit v ČR lze zaznamenat (viz obr. 1) zejména v oblasti intelektuálního vlastnictví, kde se sledují tyto ukazatele:

- počet patentových žádostí u Evropského patentového úřadu (EPO) na milion obyvatel,
- počet patentů udělených Úřadem pro patenty a ochranné známky USA (USPTO) na milion obyvatel, počet tzv. triádových patentových žádostí nebo patentů (tj. takových, které byly přihlášeny zároveň u EPO, u Japonského patentového úřadu a USPTO) na milion obyvatel,
- počet ochranných známek Společenství (EU) na milion obyvatel ,
- počet užitečných vzorů Společenství na milion obyvatel.

Nejkritičtějších hodnot dosahuje počet amerických a triádových patentů.

Zrovna tyto dva ukazatele však byly v nových studiích vyhodnoceny jako sporné z hlediska vypovídací schopnosti a v ukazatelích, které vstupovat do SII pro další roky (2008 – 2010) už nebudou (viz tab. 1) Ale i v ostatních oblastech patentové ochrany vykazuje ČR velmi nízkých podílů, takže je na místě se nad těmito důsledky zamýšlet.

Jaké jsou příčiny nízkého počtu patentových přihlášek?

Jako nejčastější důvody můžeme uvést:

- nedostatek kvalitních výzkumných výsledků vhodných pro patentování,
- nízké vědomí pracovníků výzkumu i celých institucí a jejich vedení o účelu ochrany duševního vlastnictví,
- nedostatek znalostí výzkumných institucí i podniků o patentové ochraně a malé kapacity odborných útvarů zejména u malých a středních podniků,
- nedostatek odborníků na vyhledávání a oceňování komerčního potenciálu výsledků VaV a na oceňování nových technologií,
- nedostatečné manažerské schopnosti vedoucích činitelů akademických institucí, neumožňující efektivní hospodaření s duševním vlastnictvím (např. rozhodnutí o přidělení či nepřidělení prostředků na přihlášení a udržování patentu, jednání o licenčních smlouvách apod.),
- finanční náročnost patentové procedury a zejména vysoké náklady na udržování uděleného patentu, především u zahraničních patentových úřadů.

Všemi důvody prostupuje jako hlavní linie problém nízkého propojení základního výzkumu a výzkumu vůbec, bariéry jeho komercializace. Kromě psychických bariér v samotných subjektech výzkumu a vývoje („to jsme vyvinuli my a nikomu to neprodáme“) a bariér na straně podnikatelských subjektů („je to drahé a kdovíjak to dopadne“), existuje ještě řada bariér vysloveně byrokratických.

Mnoho malých společností v ČR inovuje, vyvíjí výrobky na úrovni světových patentů, ale pro tyto firmy je jednodušší vyrábět bez patentové ochrany a riskovat zcizení nápadu, než absolvovat patentové řízení, které je zatěžuje nároky administrativními i finančními a neúměrnou časovou náročností. Vlastník patentu má náklady nejen v souvislosti s patentováním, ale i s udržováním patentu, proto často patentuje jen v okamžiku, kdy hodlá dále s objektem svého vynálezu obchodovat, tedy, když existuje potenciální nabyvatel (nebo skupina nabyvatelů), kteří jsou ochotni za ušetření svých nákladů na výzkum a vývoj platit poplatky plynoucí z licenční smlouvy a dostat se tak se svým produktem relativně rychle na určitý trh.

Budoucnost indexu SII

Pro rok 2008 – 2010 bude inovační index upraven – kromě revize řady ukazatelů dojde k přeskupení do tří základních skupin a jejich podskupin, jak podrobně ukazuje tab. 1.

Sledovány budou

1. **externí faktory** tj. vstupy, na něž nemají firmy přímý vliv – vzdělání (5 ukazatelů), finance a podpora (4 ukazatele),
2. **firemní aktivity** – firemní investice (3 ukazatele), podnikání (4 ukazatele), tvorba patentů (4 ukazatele),
3. **výstupy** – inovátoři (4 ukazatele) a ekonomické efekty (6 ukazatelů).

Podrobněji je možné vidět v tab. 1. Z 30 sledovaných ukazatelů (ve třech skupinách po 10) je 13 stejných jako se sledovaly v minulých obdobích, ale z 13 starých ukazatelů, v nichž dosahovala Česká republika nízkých hodnot (viz obr. 1), jich 8 v nezměněné formě zůstává, takže lze očekávat, že zejména v oblasti vstupů (vzdělání) i v budoucnu budou výsledky ČR jako inovátora nižší (problém VŠ a technicky nebo přírodovědně vzdělaných lidí zůstává, zejména hodnota ukazatele 1.1.1 bude nízká).

TAB. 1: Skladba Summary Innovation Index v letech 2008-2010 (úprava z [2,12])

EXTERNÍ PODMÍNKY		Oproti 2007
Lidské zdroje		
1.1.1.	Technicky a přírodovědně vzdělání na 1 000 obyvatel ve věku 20-29 let (do 1. stupně terciárního vzdělání)	revidovaný
1.1.2.	Technicky a přírodovědně vzdělání na úrovni Ph.D. 1 000 obyvatel ve věku 25 - 34 let (do 1. stupně terciárního vzdělání)	revidovaný
1.1.3.	VŠ vzdělání na 100 obyvatel ve věku 25-64 let	stejný
1.1.4.	Celoživotně se vzdělávající na 100 obyv. ve věku 25-64 let	stejný
1.1.5.	Dosažení SŠ vzdělání na 100 obyv. ve věku 25-64 let	stejný
Finance a podpora		
1.2.1.	Veřejné výdaje na VaV (% z HDP)	stejný
1.2.2.	Rizikový a rozvojový kapitál (% z HDP)	revidovaný
1.2.3.	Úvěry do soukromého sektoru (relativně z HDP)	nový
1.2.4.	Širokopásmé připojení ve firmách (% firem)	revidovaný
FIREMNÍ AKTIVITY		
Firemní investice		
2.1.1.	Podnikové výdaje na VaV (v % HDP)	stejný
2.1.2.	Výdaje na IT (v % HDP)	revidovaný
2.1.3.	Výdaje na inovace bez VaV (% obratu)	revidovaný
Spojení s podnikáním		
2.2.1.	MS podniky s vnitropodnikovými inovacemi (% MS podniků)	stejný
2.2.2.	MS podniky inovující ve spolupráci (% MS podniků)	stejný
2.2.3.	Firemní obnova (% vzniklých a zaniklých MS podniků)	nový
2.2.4.	Veřejně-soukromé společné publikace na 1 mil. obyvatel	nový
Výkonnost		
2.3.1.	EPO patenty na 1 mil. obyvatel	stejný
2.3.2.	Ochranné známky Společenství (EU) na milion obyvatel	stejný
2.3.3.	Užitné vzory Společenství na milion obyvatel	stejný
2.3.4.	Bilance technologických plateb (v % HDP)	nový
VÝSTUPY		
Inovátoři		
3.1.1.	Technologické inovace (v % MS podniků)	nový
3.1.2.	Netechnologické inovace (% MS podniků)	revidovaný
	Zdroje účinnosti inovací – průměr následujících dvou	

EXTERNÍ PODMÍNKY		Oproti 2007
3.1.3A	- snížení mzdových nákladů (% z firem)	nový
3.1.3B	- snížené použití materiálu a energie (% z firem)	nový
Ekonomické efekty		
3.2.1.	Zaměstnanost v technologické výrobě (% pracujících)	stejný
3.2.2.	Zaměstnanost ve službách založených na znalostech (% prac.)	revidovaný
3.2.3.	Export ve středně a vysoce technologické oblasti (% z exportu)	revidovaný
3.2.4.	Export ve službách založených na znalostech (% z exportu sl.)	nový
3.2.5.	Tržby z umístění produktů na nových trzích (% obratu)	stejný
3.2.6.	Tržby z nových produktů firem (% obratu)	stejný

Závěr

Lze předpokládat, že jak skutečná inovační síla, tak její odraz v inovačním indexu se bude zlepšovat a to nejen kvůli „přenastavení“ sledovaných podmínek, které bylo jisté na místě. Je jisté mnohé, co by se v oblasti inovací mohlo změnit, ale jako stěžejní bychom si mohli jmenovat příčinu tzv. vnější, která pak souvisí s firemními aktivitami i ekonomickými výstupy – je to dlouhodobě zanedbávaná péče o vzdělání, a to jak v návaznosti, tak v jeho struktuře. Vzdělávací možnosti nesmí odpovídat jen krátkodobé poptávce (jen humanitně vzdělání lidí z ČR zemi s velkým inovačním potenciálem neudělají), ale měly by se stát jednou z podmínek umožňující dlouhodobou prosperitu. Chybějící motivace ke studiu technických oborů poprvé se objevující při výběru SŠ je pak důsledkem špatně prováděné technické a přírodovědné výchovy již na nižších stupních školství. Budeme-li mít lepší vzdělanostní a kreativní potenciál, budou v důsledku odstraněny i další nedostatky např. nízkého počtu patentů. S tímto souvisí i nedostatečné propojení komerční a výrobní sféry se školstvím.

Použitá literatura:

- [1] *European Innovation Scoreboard 2007*. European Communities, 2008. ISBN 978-92-79-07319-9
- [2] HOLLANDERS, H., VAN CRUYSEN, A. *Rethinking the European Innovation Scoreboard: A New Methodology for 2008-2010*. 2008. www.proinno-europe.eu/extranet/admin/uploaded_documents/EIS_2008_Methodology_Report.pdf
- [3] *Národní inovační strategie*. Praha, 2004. Dokument Úřadu vlády ČR
- [4] ŠEĎA, V., ŠEĎOVÁ, K. *Uplatnění absolventů VUT v Brně z roku 2006 v praxi*. Brno, 2008. Výzkumná zpráva projektu FRVŠ
- [5] *Závěrečná zpráva z dotazníkového šetření projektu REFLEX v České republice*. 2007. Praha: Středisko vzdělávací politiky PedF UK. Dostupný na <<http://www.strediskovzdelavacipolitiky.info/download/ZavZprReflex.pdf>>.)
- [6] www.proinno-europe.eu/index.cfm?fuseaction=page.display&topicID=309&parentID=51
- [7] www.uiv.cz
- [8] www.czso.cz
- [9] www.oecd.org
- [10] www.euractiv.cz/vzdlavani/link-dossier/celozivotni-vzdelavani

NĚKTERÉ PROBLÉMY V POSTUPECH ÚČTOVÁNÍ PRO ÚZEMNÍ SAMOSPRÁVNÉ CELKY, PŘÍSPĚVKOVÉ ORGANIZACE, STÁTNÍ FONDY A ORGANIZAČNÍ SLOŽKY STÁTU

SOME ISSUES AT ACCOUNTING OF FIXED TANGIBLE ASSETS AND FIXED INTANGIBLE ASSETS

Pavel Schránil

Vysoká škola finanční a správní, o.p.s. Praha

pavel.schranil@centrum.cz

Klíčová slova:

Harmonizace účetnictví – správní činnost – hospodářská činnost – územní samosprávné celky – organizační složky státu

Abstrakt:

Příspěvek pojednává o některých problémech při účtování o Dlouhodobém hmotném majetku a Dlouhodobém nehmotném majetku. Jde o to, aby v účetním výkazu Rozvaha se dosáhlo více věrného a poctivého obrazu při vykazování celkového majetku účetní jednotky. Týká se to jak činnosti správní, tak i hospodářské. Zároveň je uváděn i diskutabilní návrh na nápravu. Dotýká se to Územních samosprávných celků - ÚSC a Organizačních složek státu - OSS. Příspěvek vychází jen z našich, v současnosti platných, účetních předpisů.

Key Words:

Harmonization of accounting – administration activity – economic activity – municipal authorities – government authorities

Abstract:

The article deals with some issues at accounting of Fixed Tangible Assets and Fixed Intangible Assets. The aim is to reach more fair and true view of total assets in Balance Sheet of the accounting unit of public sphere. It relates to either administration activities or economic activities. Proposal on possible solution has been presented in this article. It affects Municipal Authorities and Government Authorities. The article follows effective accounting standards.

Úvod

Úkolem účetnictví je zobrazovat pravdivě a věrně skutečnost. To však není podle platných předpisů vždy skutečností. Cílem tohoto příspěvku je ukázat na některé okolnosti při účtování týkajícího se dlouhodobého hmotného i nehmotného majetku. Jde o to, že uvedený majetek je stále účtován v původní, pořizovací ceně, bez ohledu na jeho amortizaci. To se netýká účetních jednotek příspěvkových organizací (PO), kde se odpisuje stejným způsobem jako ve finančním účetnictví, tj. pořizovací cena minus oprávky rovná se současné účetní ceně. Tyto účetní jednotky a jejich účtování tedy není předmětem tohoto příspěvku.

Připomínky k této otázce byly též získány od posluchačů kombinovaného studia na VŠFS při výuce **Účetnictví ve veřejné správě**. Pod tímto označením je tento předmět na VŠFS přednášen. Jde o to, že účetní jednotky, kterými jsou: Územní samosprávné celky (ÚSC), Státní fondy (SF) a Organizační složky státu (OSS). viz 1), účtují podle zákonných pravidel, tj. **Zákon č. 563/1991 Sb. o účetnictví, ve smyslu všech pozdějších novel, Vyhláška č. 505/2002 Sb. a České účetní standardy** pro účetní jednotky. Dále je nutné uvážit, že hlavní činnost vyvíjená účetními jednotkami ÚSC je činností **správní**, ale také může být i činností **hospodářskou**, která vykazuje oproti činnosti **správní** zdanitelný zisk. Tomu je též přizpůsoben výběr povolených účtů a systému účtování. Výběr povolených účtů je dán typem účetní jednotky (uvedeny v předchozím odstavci) a je zachycen ve **Směrné účtové osnově**, ta je přílohou **Vyhlášky č. 505/2002 Sb.**

Hospodářská činnost jednotek organizačních složek státu (OSS) je zanedbatelná, určitá výjimka se týká činnosti jejich stravovacích zařízení.

Některé problémy účtování při správní činnosti ÚSC

TAB. 1: Postup účtování pořízení dlouhodobého hmotného majetku ÚSC (správní činnost).

	Text	tis. Kč	MD	D
1.	Přijatá dotace na vlastní vkladový výdajový účet	800	232	211
2.	Předpis dodavatelské faktury za nákup	800	042	321
3.	Úhrada fa	800	321	232
4.	Tvorba zdrojů	800	211	901
5.	Zařazení do užívání	800	022	042

Jak je vidět z předchozího účtování viz 1) str. 228, nedochází k žádnému odpisu dlouhodobého hmotného majetku. Po uplynutí let životnosti tohoto majetku dojde na podkladě protokolárního rozhodnutí k jeho jednorázovému vyřazení z účetnictví následujícím způsobem:

TAB. 2:

	Text	tis. Kč	MD	D
6.	Vyřazení opotřebovaného majetku	800	901	022

Důsledkem je, že po celou dobu užívání tohoto majetku je jeho celá pořizovací (tzv. „historická“) cena vedena v rozvaze, i když ve skutečnosti je jeho cena vlivem amortizace postupně stále nižší a je třeba jen zlomkem původní ceny. Účetní jednotce se tím zkresluje (zvyšuje) výkaz celkového majetku, a to až do doby jeho vyřazení z účetnictví. To může mít za důsledek, že účetní jednotka vykazuje větší objem majetku, než tomu tak ve skutečnosti je, a to může ovlivňovat žádosti o povolení k pořízení dalšího potřebného majetku.

Bylo by technicky možné celkovou hodnotu dlouhodobého, odpisovaného majetku během let jeho životnosti snižovat obdobně jako je tomu u níže uvedených povolenek na povolené emise. Je-li v uvedeném případě doba životnosti např. 10 let, bylo by účtování snižování hodnoty po jednotlivých letech následující:

TAB. 3:

	Text	tis. Kč	MD	D
	Snižování hodnoty majetku ročně	např. 80	901	022

Pokud by byla cena majetku takto během let redukována, byl by po uplynutí životnosti majetek automaticky z účetnictví vyřazen. Bylo by však nutné, aby na tuto změnu reagovala viz. 1). **Vyhláška č. 505/2002 Sb.**

Diskutovaný způsob účetního způsobu snižování dlouhodobého hmotného i nehmotného majetku je podobný od roku 2008 zavedenému účtování povolenek na emise, viz 1). **Standard 512 – Dlouhodobý nehmotný majetek a hmotný majetek, str. 226**, kde se uvádí:

„Povolenka na emise, nabytá prvním provozovatelem, se ocení reprodukční pořizovací cenou. V souladu s § 25 odst. 4 písm. b) zákona o účetnictví se touto cenou rozumí cena, za kterou by byl majetek pořízen v době, kdy se o něm účtuje. V tomto případě však vznikají dotazy, zda je nutno zjistit tuto cenu na základě znaleckého posudku. Ze znění zákona o účetnictví je zřejmé, že takováto povinnost není uložena, ale tato možnost není ani vyloučena. Následné dotazy se týkají způsobu zjištění této ceny, pokud nebudou tyto povolenky obchodovány na veřejném trhu v České republice. Opět nutno konstatovat, že zákon o účetnictví tento problém neřeší, a proto není vyloučeno ocenit tyto povolenky podle ceny jiného veřejného trhu, kde by si je mohla účetní jednotka pořídit.

V účetní závěrce, která má podávat věrný a poctivý obraz předmětu účetnictví a finanční situace účetní jednotky, musí být vyjádřeno, že se snížila výše aktiv o spotřebované povolenky emise. Z diskusí vyplynulo, že k tomuto účelu není vhodná ani opravná položka, ani rezerva, a to zejména proto, že nejsou naplněny hlavní znaky těchto kategorií. Vzhledem k tomu bylo rozhodnuto, že bude účtováno o spotřebě povolenek na emise v účetním období, kdy účetní jednotka produkovala emise skleníkových plynů; nepřihlíží se ke skutečnosti, že fakticky budou povolenky na emise vyřazeny z účtování k jinému okamžiku, než je rozvahový den.

Pokud se týká účtování povolenek na emise, které budou nakoupeny, je nutné konstatovat, že tyto nakoupené povolenky na emise budou účtovány stejně jako pořízení jakéhokoliv jiného dlouhodobého nehmotného majetku.“

TAB. 4:

č.	Text	tis. Kč	MD	D
1	Bezpłatné nabytí majetkové hodnoty odpovídající právu provozovatele zařízení vypustit do ovzduší v daném kalendářním roce ekvivalent tuny skleníkových plynů – povolenky na emise	X	019	901
2	Spotřeba majetkové hodnoty odpovídající právu provozovatele zařízení vypustit do ovzduší v daném kalendářním roce ekvivalent tuny skleníkových plynů – povolenky na emise	X	901	019

Z výše uvedeného lze vyvozovat, že je možné operaci č. 2 v horní tabulce provádět tak, jak dochází k využívání povolenky emise i během roku, např. po měsících. Obdobně lze vyvozovat, že by bylo možné snižovat postupně, ne-li po měsících, tedy ročně, hodnotu

dlouhodobého nehmotného i hmotného majetku. Byla by potřebná v tomto smyslu úprava vyhlášky č. 505/2002 Sb. s následnou úpravou standardu č. 512 – **Dlouhodobý nehmotný majetek a dlouhodobý hmotný majetek**. Tím by byl získán více věrný a poctivý obraz předmětu účetnictví při vykazování celkového majetku účetní jednotky.

Některé problémy účtování při hospodářské činnosti územně samosprávných celků

Český standard pro územní samosprávné celky, příspěvkové organizace, státní fondy a organizační složky státu, viz 1) **Účetní standard č. 512 – Dlouhodobý nehmotný majetek a dlouhodobý hmotný majetek, část 4. Odpisování, odstavec 4.7.,** říká:

*„Územní samosprávné celky účtují o odpisech dlouhodobého hmotného a nehmotného majetku za dlouhodobý majetek využívaný při provozování hospodářské činnosti. Částky odpisů územní samosprávné celky vyúčtují na vrub účtu 551 – **Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku**, a ve prospěch účtu 349 – **Vypořádání přeplatků dotací a ostatních závazků s rozpočtem územních samosprávných celků**.“*

Z uvedené citace je zřejmé, že nevznikají žádné oprávky na účtech skupin 07 – **Oprávky k dlouhodobému nehmotnému majetku** a 08 – **Oprávky k dlouhodobému hmotnému majetku**. Oprávky by snižovaly pořizovací cenu tohoto majetku na reálnější, účetní cenu. Tím až do vyřazení majetku zůstává v rozvaze stále celá, nesnížená pořizovací cena - hodnota majetku a snižuje se tak věrný a poctivý obraz předmětu účetnictví celkového majetku účetní jednotky. Problém s vykazováním majetku je tedy obdobný jako u činnosti správní.

Pokud jde o činnost **hospodářskou**, týká se předmět příspěvku prakticky jen Územních samosprávných celků (ÚSC).

Závěr

Vše co bylo výše uvedeno, pokud jde o správní činnost, se týká Organizačních složek státu (OSS) a Územních samosprávných celků (ÚSC). Cílem, pokud by budoucí úpravy účetních předpisů směřovaly naznačeným směrem, bylo by to zvyšování věrného a poctivého obrazu předmětu účetnictví při vykazování celkového majetku účetní jednotky.

Tento příspěvek se zabývá možnostmi řešení jen s použitím v ČR dosud platných účetních předpisů. Mnohé otázky by byly automaticky řešeny urychlenou harmonizací účetnictví podle mezinárodních standardů, podle IAS/IFRS. To by ovšem vyžadovalo vypracovat další, obsáhlejší stať a bylo by to aktuální, kdyby se očekával bezprostřední přechod k účtování podle IAS/IFRS.

Příspěvkové účetní jednotky (PO), účtují odpisy a tvorbu opravek obdobně jako finanční účetnictví obchodních účetních jednotek. Diskutované potíže tam proto nevznikají.

Použitá literatura:

- [1] SVOBODOVÁ, J. *Účtová osnova, České účetní standardy * postupy účtování pro územní samosprávné celky, příspěvkové organizace, státní fondy a organizační složky státu*, Praha ANAG rok 2008, ISBN 978-80-7263-443-9.

ROZVOJ PODNIKÁNÍ V CESTOVNÍM RUCHU V REGIONU

ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT IN THE REGIONAL TOURISM INDUSTRY

Eva Schwartzhoffová

Univerzita Palackého Olomouc

eva.schwartzhoffova@upol.cz

Klíčová slova:

Region – cestovní ruch – regionální rozvoj – podnikání – konkurenceschopnost

Abstrakt:

Cílem příspěvku je upozornit na cestovní ruch jakožto možnost pro ekonomický rozvoj regionu. Využití cestovního ruchu pro ekonomický rozvoj je ukázáno a popsáno na příkladu Olomouckého kraje. Cestovní ruch je chápán jako prostředek zvyšování životní úrovně obyvatel, zejména proto, že poskytuje ekonomické a sociální příležitosti. Přispívá k rozvoji regionu, vytváří pracovní příležitosti, přináší zahraniční investice. Podnikání v cestovním ruchu je základním předpokladem pro konkurenceschopnost tohoto regionu.

Key words:

Region – travel and tourism – regional development – entrepreneurship – competitive

Abstract:

This article deals with some aspects of regional development. The main goal is to point to the role of entrepreneurship in the tourism industry as a possible engine of regional development. Development and support of travel and tourism are demonstrated using the Olomouc Region as an example. Special attention is also given to the problem of economic potential of region, economical competitive and other aspects of the small private enterprises which provide many kinds of tourism services and their cooperation with regional authorities and other public institutions.

Region a jeho ekonomický potenciál

Ekonomická úroveň země je dána ekonomickou úrovní jejích jednotlivých regionů.

Základem tohoto strukturovaného systému, za nějž lze region považovat, je tzv. ekonomický potenciál a jeho racionální využití pro další rozvoj daného území. Ekonomický potenciál regionu, to jsou jeho přírodní, materiální zdroje, dále pak lidské zdroje, infrastruktura a v neposlední řadě také kapitál. Ekonomický potenciál regionu určuje jeho ekonomickou výkonnost a je rozhodujícím činitelem jeho další expanze. Je rozhodujícím činitelem rozvojových možností a má také podstatný vliv na životní úroveň místního obyvatelstva. Pokud nemá region dostatečný ekonomický potenciál pro ekonomickou činnost a pokud i ten, který má není dostatečně využit, nevytváří dostatečně velký hrubý domácí produkt a nepřispívá prakticky k celkovému ekonomickému růstu dané země. Základními existenčními předpoklady jsou tedy

materiálními, lidské a hlavně finanční zdroje daného regionu. Pokud jich region má, ke svému optimálnímu fungování a k tomu být konkurenceschopný, nedostatek, je potřeba tyto zdroje buďto získávat z vlastních rezerv nebo si je vytvořit vlastními silami. V opačném případě je možné o ně jakožto o pomoc požádat stát nebo je získat z evropských fondů.

Ekonomický rozvoj a cestovní ruch

Podstatou ekonomického rozvoje v daném regionu jsou zejména tvorba nových pracovních míst, záležitosti nových investic a příznivé podnikatelské prostředí, a to jak pro tradiční velké podniky, tak i pro nově vznikající malé a střední podnikatele. Takto potřebný regionální rozvoj by měl vycházet z místních silných stránek a tradic, využít příležitosti vnějšího prostředí a stavět na spolupráci soukromého a veřejného sektoru se zapojením dalších subjektů (např. škol, neziskových organizací, apod.). S rostoucím rozsahem partnerů a pokrytého území se tedy zvyšuje i potenciál konkurenceschopnosti.

Jednou z možností, která se regionům nabízí, je jejich rozvoj prostřednictvím cestovního ruchu. Cílem, který vede dosažení konkurenceschopného postavení regionu je pak zvýšení jeho prodejnosti jakožto turistické destinace.

Region a jeho části – takzvané mikroregiony mají různé předpoklady pro jednotlivé formy cestovního ruchu. Můžeme říci, že mají různý turistický potenciál. Z pohledu služeb a podnikání v cestovním ruchu jsou jednotlivé mikroregiony omezeny svými relativně limitovanými možnostmi. Zejména zvýšení atraktivnosti pro turisty je podmíněno nabídkou turistických produktů, schopných zkompletovat atraktivitu a služby regionu ze širšího záběru, než je schopna nabídnout jen jedna lokalita.

Cestovní ruch významným činitelem ekonomického rozvoje regionu. Aby aktivně přispěl k zvyšování výkonnosti celého hospodářství, musí se komplexně rozvíjet v rámci celého území daného regionu. Musí rovněž nabízet nejrozličnější potřebné i doplňkové služby. A to jak pro místní obyvatelé tak i pro turisty a návštěvníky regionu.

Turistický průmysl představuje u nás i ve světě velmi dynamicky se rozvíjející segment ekonomiky. Multiplikační efekt doprovázející rozvoj cestovního ruchu je jedním z atributů, proč je považován za odvětví budoucnosti. Bývá také označován za odvětví, ve kterém vzniká nejvíce pracovních příležitostí, podílí se na tvorbě HDP, pozitivně ovlivňuje obchodní bilanci státu a jeho rozvoj podporuje investiční aktivity.

Každý region v ČR má přírodní i kulturní předpoklady k rozvoji určitých druhů CR. Tento potenciál však není v celkovém pohledu dostatečně využíván. Rozdíly mezi kraji z hlediska turismu vyplývají jednak z daných podmínek (příroda, památky), jednak z podmínek vytvářených (způsob řízení, propagace regionu). Nosnými faktory rozvoje cestování jsou v jednotlivých regionech vždy nejatraktivnější prvky a aktivity. V posledních letech se na území některých regionů konstituuje s ohledem na možnou přeshraniční spolupráci tzv. euroregiony, které poskytují velké rozvojové příležitosti také pro turistické aktivity rozšiřující regionální možnosti (např. cyklotrasy).

Olomoucký kraj – podnikání a cestovní ruch

Co se týká ekonomického potenciálu mnou vybraného příkladu, tj. Olomouckého kraje odkud pocházím a kde působím, statistiky tomuto regionu moc nepřejí. Dle nich totiž

vykazuje nejnižší HDP na 1 obyvatele v rámci celé České republiky, a je zde vykazována jedna z nejnižších průměrných mezd. Patří tedy mezi chudší regiony s nižší ekonomickou úrovní. Podnikatelských příležitostí se nabízí dost. Avšak nedostatek kapitálů, špatný stav infrastruktury a různé administrativní bariéry většímu rozvoji malého a středního podnikání brání.

Území kraje je tvořeno 13 správními obvody obcí s rozšířenou působností, kterými jsou Hranice, Jeseník, Konice, Lipník nad Bečvou, Litovel, Mohelnice, Olomouc, Prostějov, Přerov, Šternberk, Šumperk, Uničov a Zábřeh. Pro rozvoj cestovního ruchu má region Olomouckého kraje vhodné přírodní, kulturní a společenské podmínky. Na svém území disponuje turistickými atraktivitami, je cílem nejen zahraničních investorů, ale zejména turistů.

Specifikem kraje je značný potenciál pro rozvoj různých, navzájem se doplňujících forem cestování. Olomoucký kraj má z pohledu turistického ruchu unikátní nabídku, která je nesrovnatelná s ostatními regiony v ČR. Kromě přírody a pamětihodností může nabídnout i volnočasové, sportovní, rekreační či adrenalinové aktivity. Vedle toho se v regionu nachází několik významných lázeňských míst. A v neposlední řadě se zde každoročně pořádá velké množství akcí, událostí a dalších atraktivit, které zvyšují hodnotu regionu a přispívají tak k jeho větší návštěvnosti i k celkovému rozvoji. Strategie kraje je postavená na podpoře turistiky ve vybraných lokalitách, jako jsou např. bývalá okresní města, zajímavá místa regionu, nové atraktivy či technické památky. Pro perspektivní rozvoj regionu je nezbytně nutné dbát na důslednou péči a údržbu veškerých přírodních a kulturních hodnot. Představitelé regionu považují podporu cestovního ruchu za jednu z priorit jeho rozvoje. Potvrzují to i grantový program kraje zaměřený na rozvoj infrastruktury, tvorbu produktů a zkvalitnění služeb v oblasti cestovního ruchu. Důležitá je také spolupráce se všemi subjekty působícími v rámci cestovního ruchu, zejména s podnikatelskou sférou, s cílem podpory rozvoje cestovního ruchu v regionu. Tímto směrem jsou vedeny i snahy, vybudovat pro potřeby kraje i celého turistického regionu ucelenou formu destinačního managementu, který by se v souladu se zpracovanou koncepcí rozvoje podílel na přípravě a realizaci projektů, a tím zvýšil i konkurenceschopnost tohoto regionu. Na druhé straně však ekonomický a turistický potenciál, který existuje v různých složkách a různé intenzitě prakticky na celém území tohoto regionu, není v celkovém pohledu dostatečně využíván. Olomoucký kraj se začíná účinně prosazovat v cestovním ruchu. Jednotná prezentace a marketing regionu mají své prokazatelné výsledky. Do propagace regionu hodlá také zapojit co nejvíce veřejných i soukromých subjektů. Aktivní roli letos začala hrát také Agentura pro regionální rozvoj, která se podílí zejména na marketingu a propagaci krajským úřadem vybraná Marketingová agentura Olomouckého kraje speciálně zaměřená na realizaci marketingové komunikace.

Závěr

Dlouhodobě udržitelný rozvoj regionů využívající veškerý ekonomický potenciál lze považovat za jeden ze základních cílů regionálního rozvoje. K tomu je potřeba, aby se orgány státní správy i samosprávy v rámci komplexního rozvoje území zabývali i rozvojem podnikání v oblasti cestovního ruchu, který finančně i organizačně přispívá k ekonomickému rozvoji celého regionu. Z hlediska dalšího prosazení našich regionů je nutné zaměřit pozornost na dobudování dostatečného zázemí pro turisty a propagaci regionů včetně jeho turistických produktů a služeb.

Použitá literatura:

- [1] FRANCOVÁ, E. *Cestovní ruch*. Olomouc, UP, 2003
- [2] KOTÍKOVÁ, H., SCHWARZHOFFOVÁ, E. *Nové trendy v pořádání akcí v cestovním ruchu*. Praha, MMR, 2008
- [3] PLHOŇ, T. *Město pro byznys*. Příloha časopisu Ekonom, 44/2008, s.10
- [4] SAMSON, Š. *Regióny a ich konkurencieschopnosť*. In. *Zvyšování konkurencieschopnosti podniků*. Ostrava, EkF VŠB-TU, 2005, s.1252-126
- [5] SCHWARZHOFFOVÁ, E. *Rozvoj regionů jako turistické destinace*. In. *Území, znalosti a rozvoj na počátku 21. stol.*, Ostrava, EkF VŠB-TU, 2007, s.325-328

CZECH AGRICULTURAL FOREIGN TRADE DEVELOPMENT

Luboš Smutka, Michal Steininger, Ondřej Miffek

Czech University of Life Sciences Prague

smutka@pef.czu.cz, steininger@pef.czu.cz, miffek@pef.czu.cz

Key words:

Export – import – agriculture – territories – commodities

Abstract:

Agrarian sector represents only the minor part of present Czech gross domestic production value. Today the share of agrarian sector in total GDP value is about 2 and 3%. Because of the Czech Republic is not self-sufficient in agricultural production (the total volume of production is not covering the current level of domestic demand), agricultural trade plays an important role in the Czech national economy. The main aim of this paper is to evaluate the current development of agricultural trade structure and value and to highlight those factors, which have decisive influence on its final character. This paper is only the one part of long-term research which has been conducting in the frame of the following grant No. VZ MSM 6046070906.

Introduction - Agricultural Sector Importance

The agricultural sector is one of the most important sectors of the national economy. Although the share of agricultural sector in the total Czech is low, we must emphasize that the agricultural sector has a very important influence on the development of our society. The ancient Greek philosopher Xenophon, speaking about agriculture, said that: “Agriculture is the mother and nourisher of all other arts: when agriculture is well conducted, all other arts prosper; when agriculture is neglected, all other arts decay, on the land and on the sea”. We must agree with ancient Xenophon. He was completely right when he said that the agricultural sector is one of the cornerstones of human society.

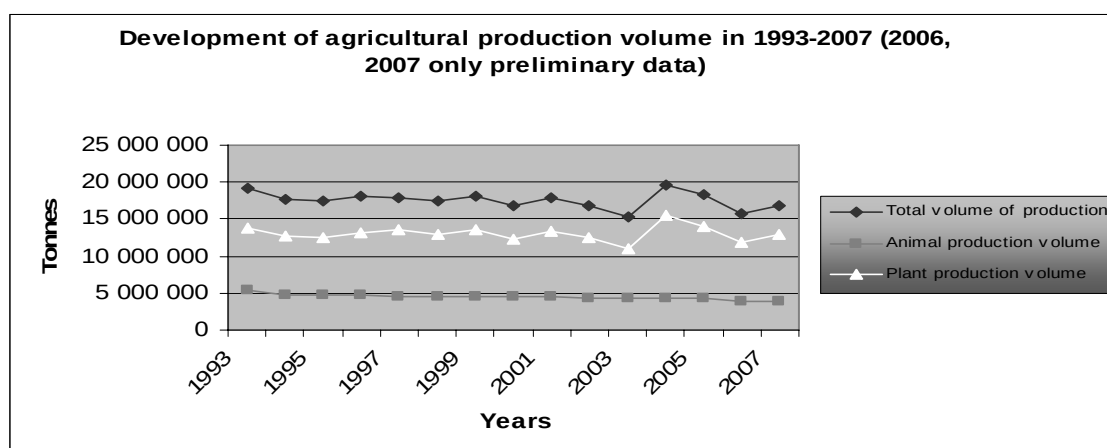
Aim and methodology

The main aim of this paper is to evaluate the current development of agricultural trade structure and value and to highlight those factors, which have decisive influence on its final character. For the purpose of analysis we have decided to divide our paper into three following parts: the development of Czech foreign trade main development trends, commodity structure development and territorial structure development. The main source of data is the databases which are processed by the Czech statistical office, Research institute of agricultural economics in Prague and United Nations Food and Agriculture Organization. The basic instrument in writing up this article was the economic and statistical analysis: chain indices, basic indices, time series analysis and regression analysis. The analyses of agricultural trade value and volume development are performed in metric tons and CZK. The article is a part of the project No. VZ MSM 6046070906 (“Economics of resources of Czech agriculture and their efficient use in frame of multifunctional agri-food systems”).

Brief Characteristic of Czech Agricultural Production

The share of Czech agrarian sector in total national GDP is only about 2-3%. During the last more than ten years the size of agrarian sector was permanently decreasing, but today we can say that the development of current agrarian production is stabilized. The rapid decline of domestic agricultural production from the transformation period was stopped and at the present time agricultural sector production is quite stable. In 1993-2007 the average volume of agricultural production was about 17.5 million tonnes. There are some oscillations in agricultural production, but these changes have been influencing the structure of production, but not final production quantity. While the development of crops production is possible to evaluate as stable (in analysed time period the average inter annual growth rate of production was about 0.28%), animal production has been permanently facing to negative development trend (in 1993-2007 the average inter annual growth rate of animal production was about -2.3%). The current agricultural production level is not able to satisfied domestic demand for agricultural and foodstuff products. In 2003 the level of production was able to cover about 80% of domestic consumption.

GRAPH 1: Czech agricultural production development



Source: FAO, own processing

The Czech Republic has never been country with sufficient agricultural production and therefore agrarian imports (especially non-competitive products) have been an important part of our agricultural and foodstuff market. The Czech Republic is developing intensive trade relations with many European Union member countries in particular. The value of agrarian trade is constantly increasing, and during the last 15 years (1993 – 2007) agrarian trade turnover increased by 250%. Even though the value of agrarian trade is constantly increasing, its share in total trade is declining. During last 15 years, the share of foreign agrarian trade in total foreign trade decreased from 7.6% in 1993 to 4.6% in 2007. The reason for this development trend is the more dynamic growth rate of trade in other sectors (especially the manufacturing sector) in comparison to the agricultural sector. While average inter-annual (1993 – 2007) growth rate of agrarian trade turnover reached about 9.7%, inter-annual growth rate of total trade increased by 13.6% - which means that the agrarian sector is constantly losing its position. The following tables 1 and 2 illustrate development trends of agrarian trade (export, import, balance and turnover development in the period 1993 – 2007).

TAB. 1: Share of agrarian trade in total Czech foreign trade value in 1993-2007

Year	Share of agrarian trade turnover in total trade turnover (%)	Share of agrarian trade export in total trade export (%)	Share of agrarian trade import in total trade import (%)
1993	7,61	7,79	7,43
1995	6,75	6,27	7,15
1997	6,28	5,47	6,94
1999	5,33	4,38	6,23
2001	4,47	3,89	4,99
2003	4,38	3,56	5,15
2005	4,92	4,20	5,66
2007	4,66	3,96	5,39

Source: Research Institute of Agricultural Economics in Prague

TAB. 2: Czech agrarian foreign trade development in the period 1993-2007

Years	Export		Import		Turnover		Balance
	mil. CZK	Index	mil. CZK	Index	mil. CZK	Index	mil. CZK
1993	32 856,6	100,0	31 656,9	100,0	64 513,5	100,0	1 199,7
1995	35 522,9	108,1	47 621,1	150,4	83 144,0	128,9	-12 098,2
1997	38 791,6	118,1	59 677,1	188,5	98 468,7	152,6	-20 885,5
1999	39 762,2	121,0	60 582,5	191,4	100 344,7	155,5	-20 820,3
2001	49 427,8	150,4	69 239,3	218,7	118 667,1	183,9	-19 811,5
2003	48 804,6	148,5	74 259,3	234,6	123 063,9	190,8	-25 454,7
2007	97 844,4	297,8	128 775,5	406,8	226 619,9	351,3	-30 931,1

Source: Research Institute of Agricultural Economics in Prague

In the period 1993 – 2007 the volume of exports increased by almost 200% and the volume of imports increased by more than 300%. During the last few years the development trend of the Czech agrarian foreign trade changed the level of intensity several times. In the period 1994 – 1998 the average inter-annual growth rate of agricultural trade value reached more than 11%, in the period 1999 - 2003 average inter-annual growth rate reached about 4% and in the period 2004 – 2007 average inter-annual growth rate was about 14%. The reason for the very intensive growth rate of agrarian trade volume in the period 2004-2007 is Czech EU accession. In the period 2004-2007 the volume of agricultural trade (according to SITC) between the Czech Republic and the European Union increased by approximately 54% i.e. by 65 billion CZK. The share of agrarian imports in this growth of trade value was about 51% and the share of agrarian exports was about 49%. The result of this development trend is the constantly worsening trade balance. The main problem of Czech agrarian foreign trade is its structure. While the Czech Republic exports mainly agricultural primary production with only minimal added value, processed products with high added value dominate the Czech agrarian imports. The problem of added value is well illustrated through the following table (Table 3) which illustrates unit price development during the last 15 years. It is possible to see that the unit value of Czech agrarian exports is more than 2 times lower than the unit value of agrarian imports. The main reason for

this development is that more than one half of export volume is represented by only non-processed water and cereals, having only minimal added value and unit prices.

TAB. 3: Development of unit value of Czech agrarian foreign trade

CZK/kg	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05	06	07
Export	12.7	9.6	10.3	15.5	19.2	16.3	12.6	11.5	15.7	7.2	6.4	7.1	7.55	7.8	10.1
Import	13.9	18.7	19.8	19.7	21.6	22.3	22.4	21.8	22.3	21.3	22.3	22.3	22.99	23.4	25.8

Source: Czech statistical office, Eurostat, own processing

Czech Agrarian Foreign Trade Territorial Structure

The Czech Republic's main trade partners are EU countries. Their share in total Czech foreign trade is about 78% (in 2007) and in the case of agrarian foreign trade it is about 87%. They dominate our export and import territorial structure. Their share in total agrarian exports is more than 90% and their share is constantly growing at the expense of "third countries". The same can be said about the territorial structure of imports. The EU countries' share is about 84%, while the shares of other territories are slowly decreasing. The following tables (Tables 4, 5 and 6) illustrate the development of territorial structure during period 2000-2007. There are several reasons why the EU countries dominate our agrarian foreign trade. The first and most important reason is that there are no trade barriers between the Czech Republic and other EU countries. The second reason is the EU accession of all central European countries. Before the Czech Republic became a member of the EU, the share of CEFTA countries (Poland, Hungary, Slovakia, Slovenia, Bulgaria and Romania) was more than 30%, when those countries became members of the EU together with the Czech Republic, the share of the EU as the Czech Republic's most important agrarian foreign trade partner increased by almost 50% (from 60% in 2003 to 87% in 2007).

TAB. 4: Czech agrarian trade territorial structure development: EU countries vs. Non-EU countries

Czech Agrarian Foreign Trade	Share of current EU countries in total Czech agrarian trade			Share of other countries in total Czech agrarian trade		
	Turnover	Export	Import	Turnover	Export	Import
2001	76.7%	80.8%	73.9%	23.3%	19.2%	26.1%
2003	79.2%	83.2%	76.6%	20.8%	16.8%	23.4%
2005	84.0%	86.6%	82.0%	16.0%	13.4%	18.0%
2007	87.2%	91.2%	84.3%	12.8%	8.8%	15.7%

Source: Research Institute of Agricultural Economics in Prague

TAB. 5: Share of individual territories in total Czech agrarian exports

Export	Developing countries	SNS	Other d-d. countries	EFTA	EU27	Rest of the world	EU15	EU12
2001	7,3%	3,2%	2,8%	0,5%	80,8%	5,4%	33,9%	46,8%
2003	4,8%	3,9%	2,9%	0,8%	83,2%	4,4%	37,0%	46,1%
2005	5,2%	3,2%	1,9%	0,4%	86,6%	2,7%	41,5%	45,0%
2007	2,2%	2,7%	1,7%	0,8%	91,2%	1,4%	42,4%	48,8%

Source: Research Institute of Agricultural Economics in Prague

TAB. 6: Share of individual territories in total Czech agrarian imports

Import	Developing countries	CIS	Other d-ed. countries	EFTA	EU27	Rest of the world	EU15	EU12
2001	14,1%	0,4%	6,9%	0,7%	73,9%	4,0%	50,6%	23,2%
2003	12,9%	0,5%	5,4%	1,1%	76,6%	3,5%	51,2%	25,5%
2005	10,4%	0,7%	4,0%	0,6%	82,0%	2,3%	55,9%	26,1%
2007	7,7%	0,5%	3,7%	0,8%	84,3%	3,0%	56,0%	28,3%

Source: Research Institute of Agricultural Economics in Prague

In recent years, the value of agrarian trade was increasing in the case of all territorial groups. The most dynamic growth was recorded in the case of the European Union countries and members of European Free Trade Area. Both these groups of countries are members of the European single market and therefore trade among those countries and the Czech Republic is not limited by any significant restrictions. Even though the value of trade between all the territories and the Czech Republic was constantly increasing, their shares in total territorial trade structure of the Czech Republic is constantly decreasing because of the more dynamic growth rate of trade between the Czech Republic and European Union. While the average inter-annual growth rate of trade between the Czech Republic and the European Union was about 13.5%, the average inter-annual growth rate between the Czech Republic and non-EU countries was only about 1.2%. It is the reason while (even though the nominal value of trade is increasing) shares of developing countries, other developed countries, CIS countries in total agrarian trade are permanently decreasing and while shares of EU countries and EFTA countries are permanently increasing.

Czech Agrarian Foreign Trade Commodity Structure

The following tables (Tables 7, 8, 9 and 10) illustrate the development of the structure of Czech agrarian foreign trade in commodities. During the period 1999 – 2007 agrarian export and import value were constantly increasing in the case of almost all commodity groups (in the case of 23 from 24 commodity groups according to HS 2). There are significant differences between the average inter-annual growth rates among individual commodity groups, however in general, trade in all commodity groups increased in value.

There are significant differences in the case of the commodity structure concentration between Czech agrarian exports and agrarian imports. While agrarian exports within the frame of the first two commodity groups have a share in total agrarian exports of about 25%, in the case of agrarian import the level of concentration is not so high. The problem of too narrow a concentration of our exports is connected with the problem of stability of agrarian markets. Our agrarian foreign trade balance is very vulnerable.

TAB. 7: Czech agrarian export development in the period 1999 – 2007 (in million CZK)

HS	Commodity Group	1999	2001	2003	2004	2005	2006	2007
1	Live animals	1 270	1 515	1 456	3 268	3 834	3 890	4 326
2	Meat and edible meat offal	985	2 252	1 451	2 526	2 870	2 712	3 427
3	Fish and crustaceans, molluscs and other s	925	1 128	1 161	1 240	1 292	1 369	1 397
4	Dairy produce; birds eggs; natural honey;	5 591	7 795	6 254	8 239	10 471	12 476	15 598
5	Product of animal origin, nes	246	281	708	618	436	531	526
6	Live trees and other plants;	129	158	250	269	329	328	286
7	Edible vegetables and certain roots and tubers	625	570	461	789	1 350	1 951	2 099
8	Edible fruit and nuts; peel of citrus fruits	922	753	757	1 753	3 265	2 101	2 402
9	Coffee, tea, maté and spices	571	583	522	495	824	1 135	1 354
10	Cereals	2 517	883	3 399	1 671	6 801	5 657	7 412
11	Products of the milling industry	1 504	1 947	2 080	2 539	1 965	2 089	2 465
12	Oil seeds and oleaginous fruits	5 111	5 068	2 644	3 619	4 583	3 361	7 281
13	Lac; gums, resins and other vegetable saps	228	391	528	737	748	585	571
14	Vegetable plaiting materials; vegetable products	3	4	5	5	4	5	3
15	Animal or vegetable fats and oils	1 637	1 709	1 073	1 226	2 066	2 612	3 233
16	Preparations of meat, of fish or of crustaceans	822	908	558	991	1 682	1 769	2 312
17	Sugars and sugar confectionery	1 246	3 581	3 294	7 125	8 088	6 727	5 049
18	Cocoa and cocoa preparations	1 063	1 895	2 672	2 722	2 716	3 256	3 612
19	Preparations of cereals, flour, starch or milk;	1 785	2 215	2 539	2 877	3 260	3 737	4 594
20	Preparations of vegetables, fruit, nuts or others	1 208	1 391	1 447	1 720	2 021	2 197	2 598
21	Miscellaneous edible preparations	2 261	3 445	5 425	5 911	6 259	6 064	7 980
22	Beverages, spirits and vinegar	4 135	5 660	5 571	6 518	7 317	8 311	10 358
23	Residues and waste from the food industries	1 138	2 019	1 839	2 135	2 890	3 115	3 986
24	Tobacco and manufactured tobacco substitutes	3 839	3 262	2 711	2 533	3 449	2 563	4 976
	Total	39 762	49 411	48 805	61 526	78 520	78 542	97 844

Source: Research Institute of Agricultural Economics in Prague

TAB. 8: The most important items of Czech agrarian export (billion CZK)

	Export (billion CZK)						Average inter annual growth rate		
	1999	2003	2004	2005	2006	2007	2007/1999	2003/1999	2007/2003
04	5 591	6 254	8 239	10 471	12 476	15 598	14%	3%	26%
10	2 517	3 399	1 671	6 801	5 657	7 412	14%	8%	22%
12	5 111	2 644	3 619	4 583	3 361	7 281	5%	-15%	29%
17	1 246	3 294	7 125	8 088	6 727	5 049	19%	28%	11%
21	2 261	5 425	5 911	6 259	6 064	7 980	17%	24%	10%
22	4 135	5 571	6 518	7 317	8 311	10 358	12%	8%	17%
Others	18 901	22 218	28 444	35 001	35 944	44 167	11%	4%	19%
Total	39 762	48 805	61 526	78 520	78 542	97 844	12%	5%	19%

Source: Research Institute of Agricultural Economics in Prague

The Czech Republic has a long tradition as an importer or exporter of many products and commodities. The following commodity groups dominate Czech agrarian exports: 1) Dairy produce; birds eggs; natural honey; edible products (16%), 2) Beverages, spirits and vinegar (10.5%), 3) Miscellaneous edible preparations (8%), 4) Cereals (7.6%), 5) Oil seeds and oleaginous fruits; miscellaneous grains (7.4%) and 6) Tobacco and manufactured tobacco substitutes (5%). The share of other commodity groups is less than 5 % and their total share in agrarian exports is about 55%.

TAB. 9: Czech agrarian import development in the period 1999 – 2007 (million CZK)

		1999	2001	2003	2005	2006	2007
1	Live animals	432	358	453	1 043	994	1 034
2	Meat and edible meat offal	1 763	2 552	3 416	10 027	10 864	12 263
3	Fish and crustaceans, molluscs and others	1 318	1 764	1 458	1 839	1 957	2 142
4	Dairy produce; birds eggs; natural honey;	2 076	2 865	3 977	7 221	8 456	10 403
5	Product of animal origin, not elsewhere specified	890	991	1 294	953	1 052	1 181
6	Live trees and other plants; cut flowers	1 503	1 925	2 357	2 614	2 584	2 998
7	Edible vegetables and certain roots and tubers	4 152	4 849	5 345	6 968	8 890	9 696
8	Edible fruit and nuts; peel of citrus fruits or melons	7 163	7 532	8 168	11 741	10 782	11 140
9	Coffee, tea, maté and spices	2 651	1 982	1 587	2 311	2 748	3 275
10	Cereals	1 457	1 512	1 197	1 170	2 362	2 683
11	Products of the milling industry; malt; starches; inulin;	369	335	414	628	671	1 122
12	Oil seeds and oleaginous fruits; miscellaneous grains,	1 542	2 010	1 802	2 381	2 688	2 336
13	Lac; gums, resins and other vegetable saps and extracts	369	335	455	511	466	664

		1999	2001	2003	2005	2006	2007
14	Vegetable plaiting materials; vegetable products	59	98	69	28	28	30
15	Animal or vegetable fats and oils + their cleavage products	2 544	3 206	3 813	3 713	4 271	3 822
16	Preparations of meat, of fish or of crustaceans and others	1 567	1 730	1 764	2 666	3 150	4 144
17	Sugars and sugar confectionery	1 804	2 447	1 986	3 667	3 818	5 065
18	Cocoa and cocoa preparations	3 042	3 660	4 040	5 008	5 660	6 189
19	Preparations of cereals, flour, starch or milk;	3 302	4 247	4 925	6 474	6 897	7 957
20	Preparations of vegetables, fruit, nuts or others	3 399	3 327	4 013	4 794	5 379	6 560
21	Miscellaneous edible preparations	6 234	7 190	7 526	8 771	8 734	10 387
22	Beverages, spirits and vinegar	2 816	3 882	4 715	7 094	7 930	9 315
23	Residues and waste from the food industries;	5 075	7 020	6 618	7 140	7 110	7 770
24	Tobacco and manufactured tobacco substitutes	5 053	3 413	2 866	4 762	5 245	6 600
	Total	60 582	69 228	74 259	103 522	112 737	128 775

Source: Research Institute of Agricultural Economics in Prague

TAB. 10: The most important commodity groups of Czech agrarian import

	Import (billion CZK)						Average inter annual growth rate		
	1999	2003	2004	2005	2006	2007	2007/1999	2003/1999	2007/2003
02	1 763	3 416	7 192	10 027	10 864	12 263	27%	18%	38%
04	2 076	3 977	5 451	7 221	8 456	10 403	22%	18%	27%
07	4 152	5 345	6 337	6 968	8 890	9 696	11%	7%	16%
08	7 163	8 168	10 698	11 741	10 782	11 140	6%	3%	8%
21	6 234	7 526	7 932	8 771	8 734	10 387	7%	5%	8%
22	2 816	4 715	6 524	7 094	7 930	9 315	16%	14%	19%
Others	36 377	41 112	49 688	51 701	57 082	65 571	8%	3%	12%
Total	60 582	74 259	93 822	103 522	112 737	128 775	10%	5%	15%

Source: Research Institute of Agricultural Economics in Prague

The following are the most significant Czech agrarian imports: 1) Meat and edible meat offal (9.5%), 2) Edible fruit and nuts; peel of citrus fruits or melons (8.6%), 3) Dairy produce; birds eggs; natural honey; edible products of animal (8.1%), 4) Miscellaneous edible preparations (8.1%), 5) Edible vegetables and certain roots and tubers (7.5%), 6) Beverages, spirits and vinegar (7.2%), 7) Preparations of cereals, flour, starch or milk; bakery products (6.2%), 8) Residues and waste from the food industries; prepared animal fodder (6.0%), 9) Tobacco and manufactured tobacco substitutes (5.1%) and 10) Preparations of vegetables, fruit, nuts or other parts of plants (5.1%). The share of other commodity groups is less than 5 % and their total share in agrarian imports is about 29%.

Czech Agrarian Foreign Trade Balance Development (in the period 1999 – 2007)

Table 11 illustrates the development of agrarian foreign trade balance. The Czech Republic's agrarian foreign trade is characterised by a persistent negative trade balance.

TAB. 11: Czech agrarian trade balance in the period 1999 – 2007 (million CZK)

		1999	2001	2003	2004	2005	2006	2007
1	Live animals	839	1 158	1 003	2 644	2 791	2 896	3 293
2	Meat and edible meat offal	-778	-300	-1 965	-4 666	-7 158	-8 152	-8 836
3	Fish and crustaceans, molluscs and others	-393	-636	-296	-250	-546	-588	-745
4	Dairy produce; birds eggs; natural honey;	3 515	4 930	2 277	2 788	3 250	4 021	5 194
5	Product of animal origin, nes	-644	-710	-586	-407	-517	-521	-655
6	Live trees and other plants; cut flowers	-1 375	-1 767	-2 108	-2 404	-2 286	-2 255	-2 713
7	Edible vegetables and certain roots and tubers	-3 526	-4 279	-4 884	-5 548	-5 618	-6 939	-7 597
8	Edible fruit and nuts; peel of citrus fruits or melons	-6 241	-6 779	-7 411	-8 945	-8 475	-8 681	-8 738
9	Coffee, tea, mint and spices	-2 080	-1 399	-1 065	-1 343	-1 487	-1 613	-1 921
10	Cereals	1 060	-629	2 201	364	5 632	3 295	4 729
11	Products of the milling industry;	1 135	1 612	1 666	1 986	1 337	1 418	1 344
12	Oil seeds and oleaginous fruits;	3 568	3 058	841	891	2 202	673	4 945
13	Lac; gums, resins and other vegetable saps, extracts	-141	56	73	282	237	119	-93
14	Vegetable plaiting materials; vegetable products	-56	-95	-64	-43	-24	-23	-27
15	Animal or vegetable fats and oils + their cleavage products	-907	-1 497	-2 741	-2 782	-1 647	-1 659	-589
16	Preparations of meat, of fish or of crustaceans, or others	-745	-822	-1 207	-1 225	-984	-1 381	-1 832
17	Sugars and sugar confectionery	-558	1 134	1 308	3 985	4 421	2 909	-15
18	Cocoa and cocoa preparations	-1 979	-1 765	-1 368	-2 127	-2 291	-2 404	-2 577
19	Preparations of cereals, flour, starch or milk;	-1 517	-2 032	-2 386	-3 194	-3 214	-3 161	-3 363
20	Preparations of vegetables, fruit, nuts or others	-2 191	-1 936	-2 565	-2 733	-2 773	-3 182	-3 962

		1999	2001	2003	2004	2005	2006	2007
21	Miscellaneous edible preparations	-3 973	-3 745	-2 101	-2 021	-2 512	-2 670	-2 407
22	Beverages, spirits and vinegar	1 319	1 778	856	-6	223	382	1 043
23	Residues and waste from the food industries;	-3 937	-5 000	-4 779	-5 852	-4 250	-3 995	-3 784
24	Tobacco and manufactured tobacco substitutes	-1 214	-151	-156	-1 688	-1 313	-2 682	-1 624
	Total	-20 820	-19 817	-25 455	-32 296	-25 003	-34 195	-30 931

Source: Research Institute of Agricultural Economics in Prague

Its negative value is constantly increasing. During the last nine years the negative balance of trade increased by almost 50%. We have a negative trade balance in the majority of the monitored commodity groups (in the case of 18 from 24). The Czech Republic has only a regular positive trade balance in the case of the following commodity groups: 1) Dairy produce; birds eggs; natural honey; edible products, 2) Oil seeds and oleaginous fruits; miscellaneous grains, 3) Cereals, 4) Live animals, 5) Products of the milling industry; malt; starches; inulin and 6) Beverages, spirits and vinegar.

In the case of other commodity groups (except for “Sugar” and “Lac; gums, resins and other vegetable saps and extracts” – which are commodity groups with specific development trends) we have a constant trade deficit. The following commodity groups have the main shares in total agrarian trade negative trade balance: 1) Meat and edible meat offal, 2) Edible fruit and nuts; peel of citrus fruits or melons, 3) Edible vegetables and certain roots and tubers, 4) Preparations of vegetables, fruit, nuts or other parts of plants, 5) Residues and waste from the food industries; prepared animal fodder, 6) Preparations of cereals, flour, starch or milk; pastry cooks products, 7) Live trees and other plants; bulbs, roots and the like; cut flowers, 8) Cocoa and cocoa preparations and 9) Miscellaneous edible preparations.

Conclusion

Finally, it can be said that the Czech Republic will be more and more dependant on imports of many agricultural and foodstuff products. The negative trade balance will always characterise Czech agrarian foreign trade. The Czech Republic does not have convenient production conditions to develop an export oriented agricultural sector. We are only able to produce a limited volume of temperate zone commodities, but we are dependant on imports of many products – especially from the subtropical and tropical zones. In the case of many temperate zone commodities we are not able to compete with producers in other countries, who have better production conditions. There is only one way to improve the negative trade balance development and to improve agrarian export structure, and this affects foodstuff industry development. If we change the structure of our exports (processed and semi processed products will replace primary production with only minimal added value) and if processed products can increase their shares in our exports, we will be able to partially improve the final trade balance and to stabilise its value at a level between 30 and 40 billion CZK (at current value). It is in general

very difficult to estimate future agrarian trade development. There are too many factors which are making this activity very difficult. Of course there are many predictions, but because of the many factors which have been influencing agricultural production and trade, it is very difficult to analyse agricultural trade development into the future.

For this reason, the end part of this paper contains only a list of those factors which will have a significant influence on future agricultural production and trade development:

- 1) Climate changes and changes connected with the living environment,
- 2) Growth of population,
- 3) Growth of food consumption and changes in consumption pattern,
- 4) Lack of agricultural land,
- 5) Lack of fresh water,
- 6) Lack of raw materials and primary commodities,
- 7) Growth of economy, especially in the most populous regions of the World,
- 8) Level of urbanisation process,
- 9) Permanent growth of demand for raw materials, energy and fuels,
- 10) Growth of bio fuel production,
- 11) Currency stability,
- 12) International political situation.

References:

- [1] FAO, FAOSTAT database, Rome, 2008, <http://faostat.fao.org/site/340/default.aspx>, 20th October 2008
- [2] Czech Statistical Office in Prague, foreign trade database, <http://dw.czso.cz/pls/stazo>, on-line 27th October 2008
- [3] Research Institute of Agricultural Economics, Agrarian Monitoring of Agrarian Foreign Trade, http://www.vuze.cz/index.asp?pg=en/info/moni/moni_s.asp, on-line database, 20th October 2008

ANALÝZA TRHU OBČANSKÝCH HYPOTÉK KRÁLOVÉHRADECKÉHO KRAJE

RESIDENTIAL MORTGAGE ANALYSIS OF KRÁLOVÉHRADECKÝ REGION

Ivan Soukal

Univerzita Hradec Králové

ivan.soukal@uhk.cz

Klíčová slova:

Občanská hypotéka – hypoteční boom – Královéhradecký region – dostupnost bydlení

Abstrakt:

Tento článek se zaměřuje na trh bankovního produktu občanský hypoteční úvěr v Královéhradeckém regionu. Jsou analyzovány ukazatele spojené s počty, objemy a průměrnou výší poskytovaných hypotečních úvěrů na bydlení a zajištění potřeb spojených s bydlením, dále pak cenová dostupnost bydlení v tomto regionu. V druhé části jsou analyzovány faktory poklesu počtu a objemů nově uzavřených občanských hypoték, jak na straně nabídky, tak na straně poptávky. Při analýze faktorů je kladen důraz především na faktory opomíjené nebo zastíněné finanční krizí.

Key words:

Residential mortgage – mortgage boom – Královéhradecký region – housing affordability

Abstract:

The paper is focused on bank product of residential mortgage market of Královéhradecký region. The analysed indexes are concerning key figures such as number of new deeds, deed volume, average volume of provided mortgages for housing, housing related needs and housing affordability. In the second part there are analysed market decrease factors on the demand and the supply side. The paper is focusing more on factors that are missed out or less noticed because of liquidity crunch.

Úvod

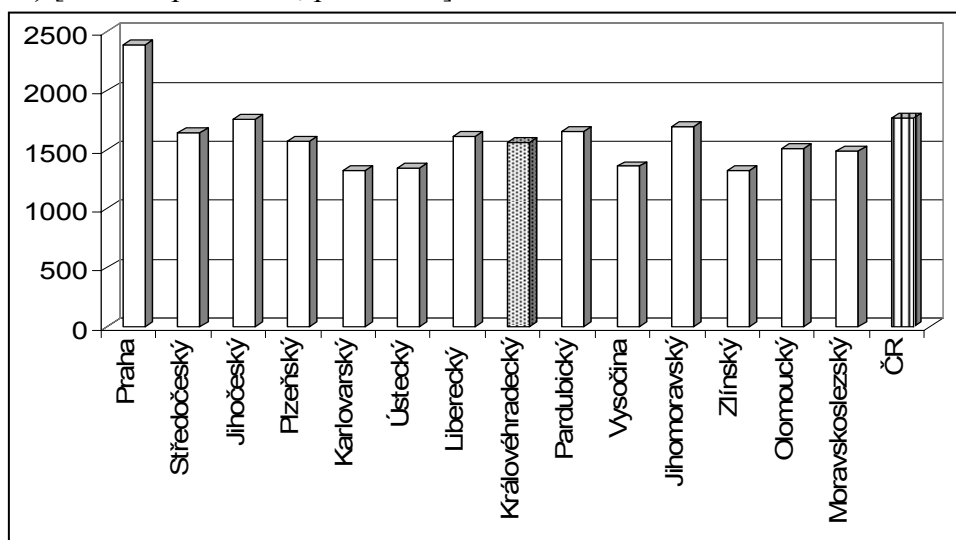
Hypoteční úvěry fyzickým osobám na nepodnikatelské účely byly v letech 2000–2007 jedním z nejdynamičtějších bankovních produktů nejen v otázce inovací, ale především v nárůstech počtu smluv a objemů zapůjčených prostředků. V této kategorii, známější též jako občanské hypotéky, má majoritní podíl účelové hypoteční úvěrování bydlení a s ním spojených potřeb. Toto úvěrování zastává nezastupitelnou funkci při rozvoji, resp. zvyšování možnosti bydlení občanů regionu. Druhou složkou jsou účelové hypoteční úvěry na jiný účel než zajištění potřeb spojených s bydlením a neúčelové hypoteční úvěry, známější jako tzv. americké hypotéky. Obě tyto složky se podílely na konjunkturu hypotečního trhu, pro kterou se výše zmíněná léta označují jako období hypotečního boomu. V rámci stručné analýzy nejvýznamnějších údajů se článek zaměřuje na nynější situaci v Královéhradeckém regionu. Dále jsou rozebrány faktory

způsobující pokles v počtech i objemech občanských hypoték, které byly přítomny již před propuknutím finanční krize. Finanční krize má bezpochyby vliv na tento sektor finančního zprostředkování, ale dle autora je nutné připomenout signály a příčiny poklesu, které by mohly být přehlédnuty, díky finanční krizi.

Královéhradecký region v roce 2008

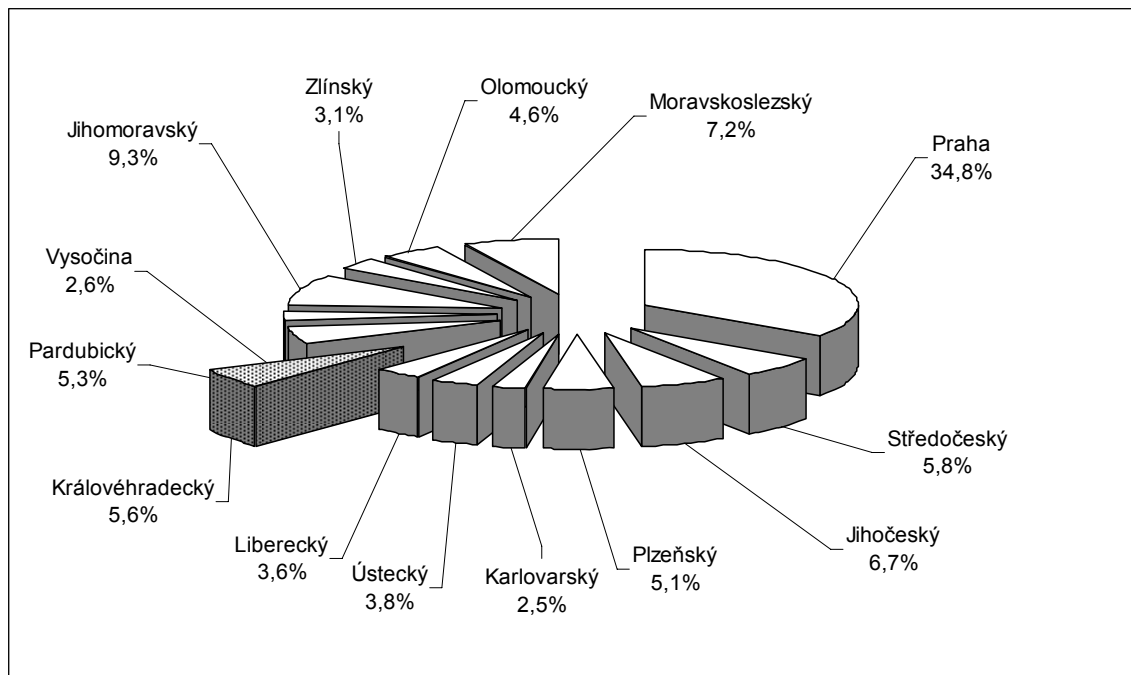
Královéhradecký kraj se v tvorbě HDP na 1 obyvatele řadí na prostřední místo mezi kraji ČR a stejně tomu tak je v ukazateli podílu na celkovém HDP ČR (jeho podíl pohybuje kolem 5%). Od těchto dvou podstatných makroekonomických ukazatelů se významně neodchylují ani ukazatele trhu občanských hypoték. Stejně jako se tvorbou HDP pohybuje okolo průměru ČR, podobná situace je i u průměrné výše úvěru. Ta se v tomto regionu pohybuje ve výši 1, 565 mil. Kč, což je lehce pod republikovým průměrem, kde je ovšem nutné započítat výraznou deformaci výsledkem z hlavního města Prahy, viz. graf níže.

GRAF. 1: Průměrná výše hypotečního úvěru v jednotlivých krajích za rok 2007 (v tis. Kč) [vlastní zpracování, pramen: 3]



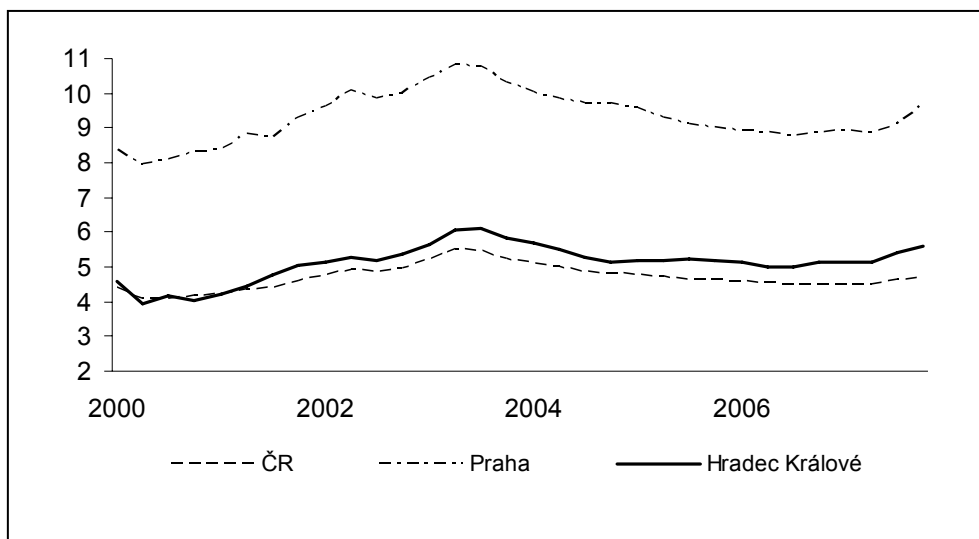
Určitá korelace k HDP je podpořena i grafem níže, kde se podíl na celkové jistině poskytnutých hypotečních úvěrů za 3 kvartály roku 2008 významně neliší od výše zmíněného údaje o podílu Královéhradeckého kraje na HDP.

GRAF. 2: Podíl jednotlivých krajů na celkové smluvní jistině občanských hypoték za období 1.1.2008–30.9.2008 [vlastní zpracování, pramen: 3, 4]



Trh občanských hypoték nelze posuzovat pouze dle výkonnosti ekonomiky regionu. Jako další proměnnou s významným vlivem na trh občanských hypoték je nutné zmínit dostupnost bydlení měřenou např. pomocí price-to-income ratio. Tento ukazatel je vyjádřením poměru průměrné ceny prodávaného bydlení k průměrnému celkovému čistému ročnímu příjmu domácnosti. Hlavním účelem sledování tohoto indexu je zahrnutí do úvah nejen lokální ceny obytných prostor, ale i jejich adekvátnost vzhledem k příjmům tamního sektoru domácností. Za reprezentativní nemovitost se v ČR užívá sledování bytů s rozlohou 68 m², resp. jejich tržních cen [3]. Pokud by byla sledována pouze tržní cena bytů, byl by mikroregion Hradec Králové mnohem výrazněji nad republikovým průměrem, protože ceny nemovitostí jsou v tomto centru tradičně vysoké. Z grafu je patrná skutečnost, že se ovšem jedná o přirozený stav trhu. Příjmy domácností v tomto centru, resp. mikroregionu, totiž vyrovnávají, nebo přesněji, jsou příčinou vysokých cen nemovitostí. Dostupnost měřená price-to-income indexem se tedy pohybuje blízko republikovému průměru, narozdíl od hlavního města, kde se otevřeně hovoří o riziku předluženosti sektoru domácností.

GRAF. 3: Price-to-income ratio 2000–2007 [převzato, pramen: 1]



Faktory poklesu na straně poptávky

Trend vysokých meziročních nárůstů, nastoupený již roku 2000, skončil a rekordní číslo 26,723 mld. Kč. jistiny půjčené k 31.12.2007 v Královéhradeckém kraji se bude zvyšovat pouze obtížně. Ještě předtím, než hypoteční krize překročila svým významem hranice USA, se objevovaly pádné argumenty, proč se léto 2007 stane s vysokou jistotou zenitem hypotečního boomu. Ve světle objemů a počtu poskytnutých smluv během hypotečního boomu je pravděpodobná postupná saturace trhu. Silnými ročníky 70tých let totiž bydlení během hypotečního boomu z velké části již zajištěno bylo. Tento trend byl patrný již během hypotečního boomu, kdy u některých developerských projektů je podíl obtížně prodejných bytů i třetinový. Dle Hospodářských novin se kolem roku 2002 byty z developerských projektů prodaly za přibližně 6 měsíců, v roce 2005 už to byly 2 roky. Tato situace pokračuje a nyní lze byt v přízemí ještě nedostavěného projektu označit jako prakticky neprodejný. Přitom během začátků hypotečního boomu bylo normální koupit bytovou jednotku v lokalitě, kde ještě nestály ani základy.

Na straně poptávky se také projevil psychologický aspekt. Banky i média informovaly, tlačily klienty v období 2005–2006 k názoru „levnější to už nebude“. Z nynějšího pohledu je zřejmé, že tvrzení bylo správné. Již během třetího kvartálu 2007 se díky, v porovnání s předchozími, výraznému zvyšování úrokových sazeb, hypoteční boom pomalu blížil ke konci viz. graf Vývoj 2T REPO sazby 2004–2008 v části věnované straně nabídky.

Poptávka byla před rokem 2008 také významně stimulována ohlášenou změnou daňové soustavy, kdy se stavební práce přesunou ze zvýhodněného daňového pásma 5% do 19% pásma. Již tehdy byly známy signály, že nejde o reálnou hrozbu. Např. i díky otevřeně deklarovanému záměru tehdejšího kabinetu ČSSD, nastavit limit pro „sociální bydlení“ natolik benevolentně (do 90 m²), že se kolem 70% nových bytových jednotek do tohoto limitu vejde a nebude na ně uplatněna zvýšená daň. Psychologická, nikoliv věcná, stránka věci se finálně prokázala po rozhodnutí Evropské komise v létě 2005. V Bruselu došlo k rozhodnutí (i v reakci na jednoduché obejítí tohoto nařízení EU), že

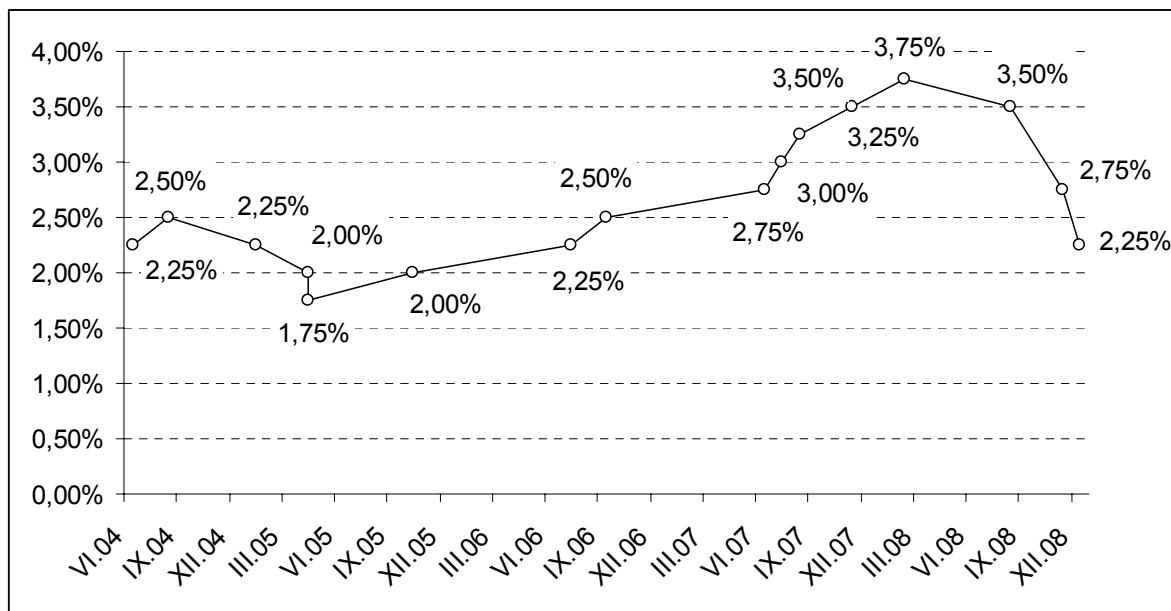
Evropská komise prodlouží Česku výjimku na sníženou, pětiprocentní sazbu DPH na výstavbu bytů až do roku 2010. Dalším důvodem pro prodloužení výjimky se stala ještě vypjatější situace s cenami bytů, které reagovaly na významný převis poptávky, právě v očekávání daňové změny.

Faktory poklesu na straně nabídky

Hypoteční banky se potýkaly s problémy souvisejícími s finanční krizí. Sice se český bankovní trh projevil jako stabilní a zreformovaný, ale nikoliv izolovaný. Od faktoru známého vlivu finanční krize bude odhlédnuto a budou zdůrazněny především faktory, které díky pozornosti vztažené k finanční krizi, mohly být opomenuty. Vláda se za účelem zpřehlednění daňové soustavy zaměřuje na rušení různých druhů daňových výjimek. Výnosy z HZL doposud podléhaly nulovému zdanění, ale od 1.1.2008 budou zdaněny jako jiné cenné papíry. Tímto krokem se sníží sice téměř bezrizikový, ale již předtím nijak závažně vysoký výnos, resp. jejich atraktivita a poptávky po nich. Vzhledem k tomu, že u většiny bank se HZL užívají jako hlavní zdroj prostředků pro hypotéky, dochází k promítnutí do finální ceny hypotečního úvěru.

Během roku musela Česká národní banka reagovat na nárůst meziroční inflace, která se dlouho, v souladu s primární funkcí ČNB dané Ústavou ČR, pohybovala nízko. Ke zvyšování úrokových sazeb vypisovaných ČNB z třetího kvartálu 2007 se přidalo další zvyšování až na hranici 3,75% u 2T REPO sazby. Tento vývoj se dříve, či později musel projevit i v úrokových sazbách úvěrů, viz. graf níže.

GRAF. 4: Vývoj 2T REPO sazby 2004–2008 [vlastní zpracování, pramen: 2]



Stejným směrem, jako zvyšování sazeb ČNB, na nabídku působila i zvýšená opatrnost bank při poskytování úvěru, resp. při posuzování bonity a hodnoty zástavy. Na závěr části věnované nabídkové straně je nutné alespoň krátce zmínit problémy nabídky bytů. Deformace trhu regulovaným nájemným a tím vznikající převis poptávky dále zvyšovaly cenu na trhu, jak u novostaveb, tak i trhu již existující zástavy. Při

pokračujícím poklesu poptávky je racionální očekávat i pokles cen novostaveb, resp. developerských projektů. K tomuto vývoji se protichůdně postavila skupina developerů v čele s Finep. Jejich prohlášení: „Nebudeme snižovat ceny, to raději utlumíme své aktivity.“ má zatím pouze efekt psychologický. Pokud se tento, z hlediska ekonomické teorie možný, ale riskantní, trend podaří udržet, může to znamenat snížení efektu poklesu poptávky.

Závěr

Trh občanských hypoték svými základními údaji neodlišuje Královéhradecký region od základních makroekonomických HDP ukazatelů. Ceny nemovitostí se sice v centru tohoto regionu pohybují vysoko, ale tato úroveň je vyrovnávána příjmy domácností. Z toho tedy vyplývá, že dostupnost hodnocená pomocí price-to-income indexem je přiměřená republikovému průměru. V období, kdy skončil hypoteční boom, se, jak počty smluv, tak objemy hypotečních úvěrů, budou snižovat. Příčinou není pouze finanční krize, protože signály o konci hypotečního boomu byly přítomny již v době zárodku krize, resp. nezávisle na ní. Faktory zapříčiňující klesající trend se nachází jak na straně poptávky domácností, tak na straně nabídky neboli u hypotečních bank. Naopak impulzem, který by mohl pokles zmírnit, je pokles úrokových sazeb reagujících na pokles inflace a snižující se tempo růstu ekonomiky.

Použitá literatura:

- [1] ČNB, Zpráva o finanční stabilitě – vývoj na trhu nemovitostí, [on-line], http://www.cnb.cz/cs/financni_stabilita/zpravy_fs/fs_2007/FS_2007_kap_3_2.xls, 27.12.2008
- [2] ČNB, Měnověpolitické nástroje, [on-line], http://www.cnb.cz/m2export/sites/www.cnb.cz/cs/menova_politika/mp_nastroje/download/menove_nastroje.xls, 27.12.2008
- [3] MMR ČR, Stav hypotečních úvěrů k 31. 12. 2007, [on-line] <http://www.mmr.cz/bydleni2008/cz/6-4-stav-hypotecnich-uveru-k-31-12-2006.html>, 26.12.2008
- [4] MMR ČR, Hypoteční úvěry za roky 2002 až 2008, [on-line] <http://www.mmr.cz/bydleni2008/cz/6-5-hypotecni-uvery-za-roky-2002-az-2007.html>, 26.12.2008

SOUDOBA VYMEZENÍ PROSTOROVÉ EKONOMIE

THE CONTEMPORARY DEFINITIONS OF SPATIAL ECONOMICS

Jana Staňová, Luděk Kouba

Mendelova zemědělská a lesnická univerzita v Brně

xstanov0@node.mendelu.cz, kouba@mendelu.cz

Klíčová slova:

Prostorová ekonomie – regionální ekonomie – regionální politika – nová ekonomická geografie

Abstrakt:

Význam regionální politiky v České republice se po vstupu do Evropské unie významně zvýšil. Její teoretická argumentace však zůstává stranou zájmu. Cílem tohoto textu je proto vymezit tradiční pojem prostorová ekonomie a následně nastínit vztah prostorové ekonomie, regionální ekonomie a nové ekonomické geografie. Autoři argumentují, že v dané oblasti přetrvává značná terminologická nejednotnost. Rozdíly mezi vymezením prostorové a regionální ekonomie jsou minimální; po tématickém „rozkročení“ nové ekonomické geografie v 90. letech minulého století dochází k silnému průniku i mezi prostorovou ekonomikou a novou ekonomickou geografii.

Keywords:

Spatial economics – regional economics – regional policy – new economic geography

Abstract:

The importance of regional policy in the Czech Republic was significantly increased after the entrance in the European Union. However, the theoretical argumentation of regional policy did not come into focus. The aim of this paper is to define the traditional term spatial economics and outline the relationship among spatial economics, regional economics and new economic geography. The authors argue there is a considerable terminological heterogeneity in this area. The differences between definitions of spatial economics and regional economics are marginal; it has been possible to notice an important convergence of spatial economics and new economic geography since the nineties.

Úvod a cíl práce

Společnost se již po staletí rozvíjí v určených socioekonomických vztazích, konkrétně pak v čase a prostoru. Prostor je tedy nezbytnou součástí pro jakoukoliv hospodářskou činnost každého ekonomického subjektu. Na druhou stranu prostorové aspekty ekonomického rozvoje hlavní směry ekonomického myšlení po dlouhou dobu opomíjely. Vedle raných příspěvků lokalizační teorie J. von Thünera (1826) nebo např. W. Roschera (1865), nalezneme v průběhu 20. století relativně nemnoho vlivných pokusů o zabudování prostorové dimenze do standardní ekonomické analýzy. Z nejčastěji citovaných lze uvést příspěvky A. Webera (1929) a A. Löscheho (1940) rozvíjející teorii lokalizace, teorii pólů F. Perrouxe (1955) nebo alternativní teorie rozvoje G. Myrdala (1957).

Významný impuls pro rozvoj prostorové ekonomie znamenaly prohlubující se integrační tendence v západní Evropě, zejména pak v 80. a 90. letech minulého století. Regionální politika se stává vedle společné zemědělské politiky nejtypičtějším atributem unijní hospodářské spolupráce. I přes toto konstatování lze mít stále určité pochybnosti o tom, nakolik se evropská regionální politika opírá o relevantní a silné teoretické zázemí prostorové či regionální ekonomie, nebo zda se jedná stále spíše o soubor prakticky prováděných opatření, zpravidla ad hoc a nedůsledně teoreticky zdůvodňovaných.

Výchozí hypotézou před zpracováním tohoto textu je rovněž předpoklad značné terminologické nejednotnosti ve sledované oblasti. Vedle již použitých pojmů prostorová ekonomie a regionální ekonomie je frekventovaným pojmem v zahraniční literatuře rovněž tzv. *nová ekonomická geografie*.¹ Samostatnou kapitolou je potom pozornost věnovaná prostorové či regionální ekonomii v české literatuře, kde podle našeho názoru zůstává tato teoretická oblast nadále stranou zájmu. Zvláště uvědomíme-li si význam regionální politiky, resp. mimořádný objem finančních toků realizovaných jejím jménem v souvislosti s integrací České republiky do Evropské unie.

Cílem tohoto textu je proto vymezit pojem prostorová ekonomie a následně diskutovat vztah prostorové ekonomie, regionální ekonomie a nové ekonomické geografie.

Vymezení prostorové ekonomie v soudobé literatuře

Jak již bylo řečeno v úvodu, teoretické zpracování dané problematiky v české literatuře je stále poměrně kusou záležitostí. S vymezením pojmu prostorová ekonomie se obvykle setkáme na úrovni studijních textů českých univerzit: na Masarykově univerzitě v Brně se jedná např. o texty M. Viturky (2000) a V. Žitka (2002), na Západočeské univerzitě v Plzni např. o texty J. Ježka (2002) a R. Wokouna (2004), na Univerzitě Karlově v Praze o text J. Blažka a D. Uhlíře (2002) nebo na Vysoké škole ekonomické v Praze o text, jehož autory jsou Z. Matoušková, J. Macháček, J. Postránecký a P. Tóth (2004).

Ježek a Žitek vycházejí z pojetí E. von Beväntera (1996), např. Ježek [3:14]: „Prostorová ekonomie se podle von Beväntera zabývá vysvětlením rozložení ekonomických aktivit v geografickém prostoru a jejich interakcemi prostřednictvím směny, mobility výrobních faktorů, přenosu informací a prostřednictvím ekonomického růstu, stejně jako jejich vývojem v čase za spolupůsobení technologických, sociálních a politických faktorů.“ Wokoun uvádí, že se jedná o vědní obor, který se zabývá prostorovým rozdělením ekonomických činností a prostorovými rozdíly v úrovních ekonomické výkonnosti. Další autoři [1, 4, 8] poskytují pohled na prostorovou ekonomii, kde je popisována jako zkoumání toho, jak prostorové uspořádání ovlivňuje aktivitu hospodářských subjektů a jak tyto subjekty působí na prostorové uspořádání. Každá lidská společnost je určitým způsobem prostorově rozmístěna a má určitou prostorovou strukturu, čímž je dána právě prostorová struktura ekonomiky. K jejímu formování dochází na základě rozhodování subjektů o své prostorové lokalizaci. To je vždy podmíněno prostorově diferenciovaným rozmístěním potřebných podmínek a hmotných statků.

¹ Další, již užeji vymezené pojmy, se kterými se lze v literatuře setkat, jsou např. urbánní ekonomie nebo nová industriální ekonomie.

Z novějších vědeckých textů v české literatuře lze zmínit především příspěvek B. Vašíčka (2008). Ten tvrdí, že až odbourání některých tradičních postulátů neoklasické ekonomie (předpoklad dokonalé konkurence, konstantních výnosů z rozsahu, neexistence diferenciací produktu), popř. i předpokladu homogenního charakteru geografických jednotek umožnilo [7:684] „v 90. letech 20. století vznik autentické *prostorové ekonomie*, zabývající se především otázkami aglomerace ekonomické aktivity, meziregionálními rozdíly v růstu či prostorovou dimenzí inovací“.

Ze soudobé zahraniční literatury lze uvést jako reprezentativní vymezení G. Durantona (2008), určené pro novou encyklopedii vydavatelství Palgrave [2:1]: „Prostorová ekonomie se zabývá alokací (vzácných) zdrojů v prostoru a rozmístěním ekonomických aktivit.“ Duranton dále dodává, že sféru zájmu prostorové ekonomie lze vykládat, jak v širokém, tak úzkém pojetí. Na jednu stranu ekonomická aktivita může být realizována *kdekoliv*, takže prostorová ekonomie se může zabývat v podstatě vším, čím se zabývá ekonomie jako taková. Na druhou stranu se ovšem teorie lokalizace zabývá převážně jedním z mnoha možných ekonomických rozhodování – volbou rozmístění.

Předmět zkoumání prostorové ekonomie a aktéři prostorového vývoje

Prostorová ekonomie zkoumá ekonomický prostorový systém se třemi základními prvky [3:14]:

- Rozložení ekonomických aktivit (produkce, spotřeba) – *struktura*.
- Pohyb výrobních faktorů, zboží a služeb – *interakce*.
- Dynamika struktury stanovišť a regionální struktury jako následek místně nebo regionálně interních růstových faktorů nebo působením prostorové interakce – *proces*.

Prostorová struktura ekonomiky je výsledkem rozhodnutí aktérů prostorového vývoje, jimiž jsou: podniky, soukromé domácnosti a veřejný sektor [3:11].

Podniky provádějí zásadní rozhodnutí o lokalizaci, čímž určují to, zda obchodní, produkční nebo výzkumné aktivity podniků budou koncentrovány na jednom místě, či budou rozděleny na více stanovišť. Podnik významným způsobem ovlivňuje prostorovou strukturu svými rozhodnutími o produkci, nákupních a odbytových sítích nebo také skladovou politikou. Podnik je tedy významným hráčem právě ve vytváření jisté ekonomické struktury v prostoru každé země.

Soukromé domácnosti ovlivňují prostorové uspořádání jednak jako finální spotřebitelé výrobků a služeb, dále jako nabídka pracovních sil a podobně jako podniky i domácnosti rozhodují o svém stanovišti, bydlišti, pracovišti, místě nákupu zboží, rozhodují se o návštěvách kulturních a zábavných zařízení, apod. A právě místo pracoviště je v rámci prostorového uspořádání nejvýznamnějším znakem.

Veřejný sektor se na prostorovém uspořádání podílí velkou měrou přerozdělováním veřejných prostředků a určuje kvalitu různých míst v zemi. Právě stát je tím orgánem, který určuje politické a sociální podmínky pro soužití lidí ve společnosti a jejich hospodářských aktivit. Významným prvkem státních aktivit je vybavení infrastrukturou, protože uspořádaný systém silnic, dálnic, železnic a komunikačních sítí je předpokladem pro růst aktivit a výhod pro žití a podnikání daného místa. Podobně jako systém vzdělávání či zdravotnictví. Jakákoliv činnost státu se každopádně odráží na ekonomické stránce prostorového vývoje.

Teoretické přístupy ekonomického prostorového systému

Prostorová ekonomie vychází převážně z ekonomických věd a můžeme se na ni podívat skrze tři základní teoretické přístupy [10:2]:

1. Lokalizační teorie – někdy nazývaná teorií výběru místa pro podnikání, je nejstarší součástí prostorové ekonomie. Vznik této teorie se datuje do první třetiny 19. století. Zkoumá základní faktory, které ovlivňují lokalizaci ekonomických aktivit a vysvětlují tak prostorovou strukturu.²
2. Teorie prostorové mobility – podmínky a důsledky prostorové mobility jednotlivých výrobních faktorů, zboží a služeb.
3. Regionální růstové a rozvojové teorie – vysvětlují socioekonomický vývoj jednotlivých regionů a meziregionální rozdíly v ekonomickém rozvoji.

K prostorové ekonomii se lze dostat také prostřednictvím makroekonomie a mikroekonomie:

Z pohledu makroekonomického, prostorová ekonomie porovnává ekonomickou výkonnost vybraných regionů s národní ekonomikou, s tím, že na každý region pohlíží jako na ekonomicky celistvou jednotku. Zkoumá také meziregionální rozdíly v nezaměstnanosti a pohybu výrobních faktorů. [10:1]

Mikroekonomická prostorová ekonomie se zabývá lokalizací a interakcí jednotlivých ekonomických aktivit. Právě problémy prostorové mikroekonomie jsou blízké předmětu zkoumání teorie lokalizace. Mikroekonomie v prostoru zkoumá více vliv prostoru a vzdálenosti na ekonomické aktivity. [3,14]

Teorie prostorové rovnováhy zkoumá regionální ekonomiku z makroekonomické úrovně. Zájmy firmy a zájmy celého národního hospodářství při výběru lokalizace zpravidla nebývají identické. Postupně se však dochází k názoru, že volbu umístění neovlivňují jen minimální dopravní náklady, ale že je determinována maximálním ziskem, jenž je dán velikostí trhu. Snahou každé firmy je dosáhnout maximálního zisku. Každá firma má svoji tržní zónu, v níž má monopolní postavení, přičemž celý prostor je plně využitý. Žádná firma nedosahuje mimořádného zisku, cena výrobku je rovna průměrným výrobním nákladům. Rozměry každého trhu jsou co nejmenší (kdyby se tržní zóna jedné firmy neúměrně rozšířila, dosahovala by tato firma mimořádného zisku). Hranice mezi sousedními trhy tvoří čáry indifferencí, spojující místa, kde mají dva nebo více podniků stejné možnosti si vzájemně konkurovat. Představitelem této teorie byl především A. Lösch. [6]

Teoriím Löscheho oponoval G. Myrdal, který tvrdí, že volná hra tržních sil zpravidla nevede ke zmírňování, ale k prohlubování meziregionálních diferencí, protože tržní síly způsobují koncentraci ekonomických aktivit do vybraných regionů. Přednosti zaostávajících regionů nemohou nahradit výhody rozvinutých koncentrovaných hospodářství. Mezioblastní obchod je nástrojem prohlubování regionálních diferencí v ekonomické závislosti zaostávajících regionů na vyspělých oblastech.

² První ucelenou teorií vyhodnocující vztah mezi způsobem využití plochy a její vzdáleností od střediskového místa vypracoval J. H. von Thünen (1826). Lokalizací průmyslových závodů se zabývali W. Roscher (1865) a A. E. Schäffle (1873). Další pokrok přinesl W. Launhardt (1882), který pro minimalizaci nákladů považoval za nejdůležitější dopravní náklady. Tvůrcem ucelené klasické teorie lokalizace je A. Weber. Nové poznatky do lokalizační teorie vnesl W. Isard (1956, 1960), své poznatky teorie lokalizace a regionálních teorií shrnul do regionální vědy.

Prostorová ekonomie, regionální ekonomie a nová ekonomická geografie

Prostorová stránka vývoje společnosti byla dlouhou dobu zanedbávána. Teprve s rozvojem novodobé regionální ekonomie, k němuž došlo v souvislosti s nástupem aktivní podpory udržitelného rozvoje regionů v zemích EU se začalo o této vědní disciplíně mluvit častěji. Je tedy prostorová ekonomie jakýmsi teoretickým základem právě pro regionální ekonomii, nebo je pojem prostorová ekonomie natolik zastaralý, že byl nahrazen pojmem novým?

V soudobé české literatuře (Ježek, Žitek) bývá často prostorová ekonomie nazývána ekonomikou *regionální*. Ježek přímo píše [3:14], že „regionální ekonomie se někdy označuje také jako prostorová ekonomie“. Dále uvádí, že regionální ekonomie se zabývá prostorovým rozložením ekonomických aktivit a prostorovými rozdíly v úrovních ekonomické výkonnosti. Ve svém zkoumání se zaměřuje hlavně na vztah prostoru a vzdálenosti, což odpovídá teorii mikroekonomického zkoumání prostoru.

Lze říci, že přinejmenším česká odborná literatura, učební texty i knihy sice zmiňují prostorovou ekonomii jako vědní disciplínu, ovšem vždy ve spojení s ekonomikou regionální, která zkoumá rozdíly mezi regiony a nabízí opatření, kterými tyto nerovnosti zmírňovat. Je ovšem dobré si uvědomit, že současná regionální ekonomie stojí na teoretických základech, které byly položeny již mnoho let v minulosti, a to právě díky určitým konceptům prostorové ekonomie. Ukolem našeho budoucího výzkumu je tedy podívat se hlouběji především do německé a francouzské literatury, kde lze hledat patrně nejvýraznější příspěvky teoretického rozvoje prostorové ekonomie.

Dalším z tradičně blízkých, tématických pojmů je ekonomická geografie. V posledních letech se potom v zahraniční literatuře hovoří o myšlenkovém směru – *nové ekonomické geografii*. Tu charakterizují J. Sachs a G. Mc Cord jako nový teoretický přístup zabývající se prostorovou koncentrací průmyslu, který [5:1] „významně napomáhá pochopit, proč se některé regiony rozvíjejí více než jiné, proč vznikají města a kde jsou umístěna“. Za teoretický základ nové ekonomické geografie označují autoři Krugmannův *model jádra a periferie* (1991), který se vymezuje tři efekty [5:2-3]:

- efekt vstupu na trh – Market-access effect (monopolní firmy lokalizují ve velkých trzích a exportují na malé trhy);
- efekt životních nákladů – The cost-of-living effect (životní náklady jsou menší tam, kde jsou větší firmy, díky přepravním nákladům);
- efekt zaplňování trhu – Market-crowding effect (nedokonale konkurenční firmy mají zájem podnikat v regionech s nízkým počtem konkurentů).

Významným posunem *nové ekonomické geografie* je rozšíření záběru od faktorů výlučně z oblasti fyzické geografie. Příkladem je přístup v oblasti teorie aglomerace: geografická výhoda může iniciovat vznik aglomerace založené na rostoucích výnosech z rozsahu; posléze se tato aglomerace stává sama hybnou silou rozvoje, přestože význam původní geografické výhody může postupem času slábnout.

V souvislosti s tímto „rozkročením“ nové ekonomické geografie vyvstává otázka jejího vztahu vůči prostorové ekonomii. Signifikantní je v tomto ohledu výrok B. Vašíčka [7:704]: „Krugmanova nová ekonomická geografie, která vychází z rozhodující role peněžních externalit, si vydobyla vůdčí místo v teorii prostorové ekonomie.“

Závěr

Cílem příspěvku bylo především vymezit pojem prostorová ekonomie, a to na základě přehledu soudobé literatury, a následně diskutovat vztah prostorové ekonomie, regionální ekonomie a nové ekonomické geografie.

Uvedený přehled v zásadě potvrzuje tezi uvedenou v úvodu příspěvku: terminologie v dané oblasti je doposud nejednotná a jednotlivé pojmy jsou používány často nekonzistentně. Vzhledem k rostoucímu významu regionální politiky v prostoru rozšiřující se Evropské unie a vzhledem k jejímu dosud nepříliš vyprofilovanému teoretickému zázemí je proto třeba doporučit teoretickým aspektům prostorové či regionální ekonomie intenzivní pozornost.

Výsledky uvedené v příspěvku jsou součástí výzkumného záměru VZ MSM 6215648904 „Česká ekonomika v procesech integrace a globalizace a vývoj agrárního sektoru a sektoru služeb v nových podmínkách evropského integrovaného trhu“, tématického okruhu 01 „Makroekonomická a mikroekonomická výkonnost české ekonomiky a hospodářsko-politická opatření vlády ČR v podmínkách evropského integrovaného trhu“ realizovaného za finanční podpory ze státních prostředků prostřednictvím MŠMT.

Použitá literatura:

- [1] BLAŽEK, J., UHLÍŘ, D. *Teorie regionálního rozvoje*. Univerzita Karlova v Praze, 2002, 211 s. ISBN 80-246-0384-5
- [2] DURANTON, G. Spatial economics. In *The New Palgrave Dictionary of Economics Online*, 2008. Dostupné na:
<http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde2008_S000195>
20. 11. 2008.
- [3] JEŽEK, J. *Prostorová a regionální ekonomika*, Západočeská univerzita v Plzni, 2002. ISBN 80-7082-575-8
- [4] MATOUŠKOVÁ Z., MACHÁČEK J., POSTRÁNECKÝ J., TOTH P. *Regionální a municipální ekonomika*. Vysoká škola ekonomická v Praze, 2000, 156 s. ISBN 80-245-0052-3.
- [5] SACHS, J. D., MCCORD, C. C. Geography of regional development. In *The New Palgrave Dictionary of Economics Online*, 2008. Dostupné na:
<http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde2008_R000077>
20. 11. 2008.
- [6] *Teorie regionálního rozvoje*. Ministerstvo pro místní rozvoj, 2006. Dostupné na:
<<http://www.regionalnirozvoj.cz/teorie.html>> 20. 11. 2008.
- [7] VAŠÍČEK, B. Prostorová ekonomie a prostorové externality: přehled teorie a empirické evidence. *Politická ekonomie*, č. 5, 2008.
- [8] VITURKA, M. *Regionální ekonomie II*. Masarykova universita, Brno, 2000, 91 s. ISBN 80-210-2257-4.
- [9] WOKOUN a kol. *Úvod do regionálních věd a veřejné správy*. Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, Plzeň, 2004.
- [10] ŽÍTEK, V. *Regionální ekonomie a politika I*. Masarykova univerzita v Brně, 2002. ISBN 80-210-2767-3

VÝVOJ SVĚTOVÉ SPOTŘEBY LUŠTĚNIN WORLD PULSES CONSUMPTION DEVELOPMENT

Michal Steininger, Luboš Smutka, Ondřej Miffek

Česká zemědělská univerzita v Praze

steininger@pef.czu.cz

Klíčová slova:

Luštěniny – spotřeba – regiony – vývoj – svět

Abstrakt:

Článek je zaměřen na analýzu vývoje a struktury spotřeby luštěnin ve světě a vybraných světových regionech ve sledovaném období let 1990 – 2005. Článek je součástí dlouhodobého výzkumu (IGA ČZU v Praze), jehož cílem je analýza vývoje světové agrární spotřeby; dále je součástí VZ MSM 6046070906 "Ekonomika zdrojů českého zemědělství a jejich efektivní využívání v rámci multifunkčních zemědělsko-potravinářských systémů".

Key words:

Pulses – consumption – regions – development – world

Abstract:

The article deals with the analysis of the world pulses consumption development and structure in the world and selected regions in 1990 - 2005. The article is only one part of the long term research (the aim of the research is to analyze world agrarian consumption development) which is being processed within the frame work of IGA CULS Prague. The article is also a part of VZ MSM 6046070906 "Economics of resources of Czech agriculture and their efficient use in frame of multifunctional agri-food systems".

Úvod

Luštěniny jsou vymláčená semena z lusků bobovitých rostlin. V semenech těchto rostlin je bílkovinná část zastoupena v 21 – 25 % obsahu (např. sója dokonce 40 – 60 %). Bobovité rostliny jsou důležité také proto, že dokážou přijímat obrovské množství dusíku prostřednictvím svého kořenového systému. Bakterie, které žijí na kořenech těchto rostlin, přijímají vzdušný dusík přímo z půdy pro následnou syntézu bílkovin. Jakmile tyto bakterie odumrou, rozkladnými procesy se uvolní v bezprostředním okolí kořenů bobovitých rostlin obrovské množství dusíku, který už může rostlina velmi jednoduše přijmout. Luštěniny obsahují také krom proteinů nadprůměrný obsah tuku, dále lze v luštěninách nalézt zejména draslík, fosfor, sodík a vitamíny skupiny B. Nevýhodou luštěnin může být jejich horší stravitelnost, která je způsobená především houževnatou slupkou. Bílkoviny získané ze sóje dokážou substituovat živočišné bílkoviny, takže se v současné době běžně vyrábí sójové maso, mléko, sýry, pudinky, sójová mouka atd.

Článek bude analyzovat světovou spotřebu luštěnin, aby poukázal na hlavní vývojové trendy této veličiny a strukturu spotřeby luštěnin z hlediska jednotlivých světových regionů.

Cíl a metodika

Cílem příspěvku je analyzovat současný vývoj a strukturu světové spotřeby luštěnin v letech 1990 – 2005 se zaměřením na vybrané světové regiony (nejméně rozvinuté země, rozvojové země, rozvinuté země, kontinenty Afrika, Amerika, Asie, Evropa a Oceánie).

Hodnocení vývoje a struktury světové spotřeby luštěnin je založeno na sběru a analýze dat, jejichž zdrojem je Organizace OSN pro výživu a zemědělství (FAO). Za analyzovanou bázi byla zvolena sada časových řad v rámci výše zmiňovaných veličin a světových regionů. Data byla následně zpracována pomocí jednoduchých statisticko-matematických algoritmů – bazické a řetězové indexy, průměry, tempa růstu atd.

Příspěvek je součástí rozsáhlejší vědecké analýzy vývoje světové agrární spotřeby, kterou se tým autorů zabývá v rámci projektu IGA ČZU v Praze. Tento projekt Interní grantové agentury ČZU v Praze je plně v souladu s řešením VZ MSM 6046070906 "Ekonomika zdrojů českého zemědělství a jejich efektivní využívání v rámci multifunkčních zemědělskopotravinářských systémů".

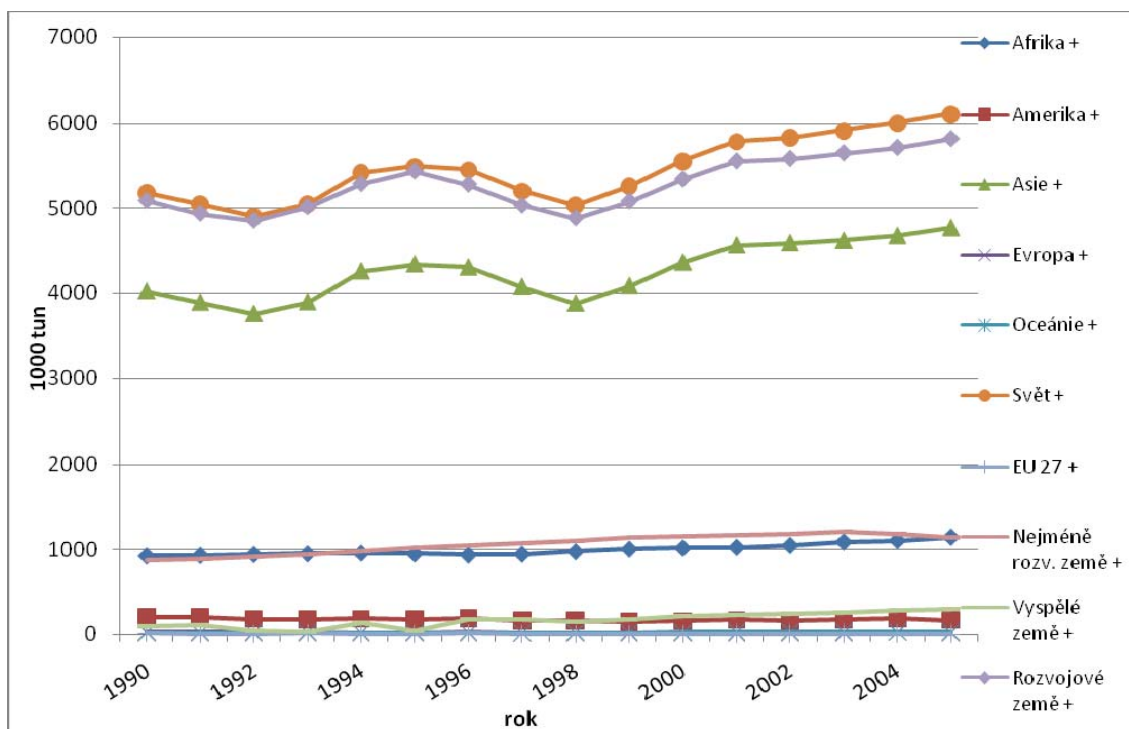
Výsledky a diskuse

Světová spotřeba luštěnin vzrostla od roku 1990 (5.181,09 tis. tun) do roku 2005 (6.111,80 tis. tun) o 17,96 %, tj. o 930,71 tis. tun. Tento vývoj lze kvantifikovat průměrným meziročním tempem růstu 1,16 %. Vývoj agregované světové spotřeby luštěnin (svět +) lze sledovat na grafu č. 1. Křivkou světové spotřeby luštěnin lze proložit lineární trend $y = 68,684x + 4867,7$, $R^2 = 0,7311$.¹ Z uvedené lineární rovnice lze vyčíst směrnici $k = 68,68$, čili lze říci, že lineární trend je rostoucí pod úhlem² $\alpha = 89,17^\circ$ vůči ose x . Na tomto místě je nutné upozornit na jednotky osy y v grafu č. 1. Jedná-li se o tisíce tun, pak samozřejmě je pohled na tento reálný graf tímto faktem zkreslen, proto opticky se jedná o úhel $\alpha < 89,17^\circ$.

¹ Samozřejmě vyššího koeficientu determinace ($R^2 = 0,9208$) lze dosáhnout proložením křivky spotřeby luštěnin vícenásobným polynomem $y = 0,0209x^6 - 1,1505x^5 + 24,378x^4 - 248,83x^3 + 1248x^2 - 2728,2x + 6950,5$. Pro účely jednoznačné deskripce vývoje dané veličiny je postačující lineární trend.

² Vzorec: $k = \tan \alpha$

Graf č. 1: Spotřeba luštěnin v jednotlivých světových regionech [1000 tun]

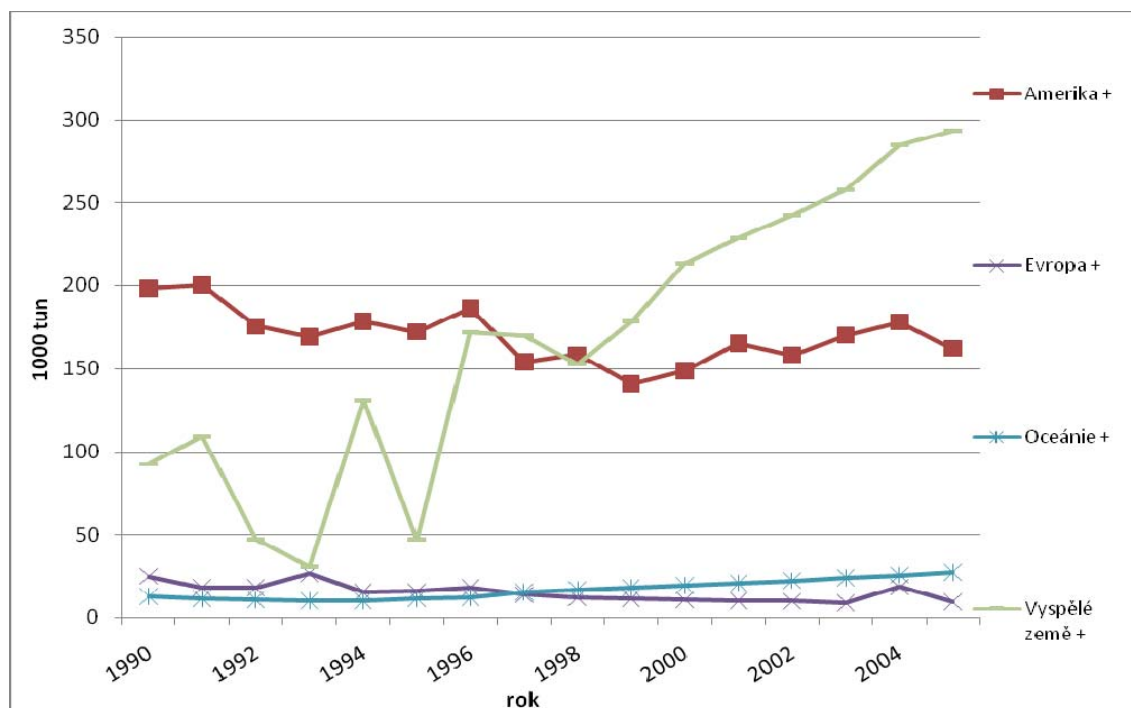


Světová spotřeba luštěnin je nejvíce ovlivněna spotřebou této komodity v zemích rozvojových, konkrétně především spotřebou luštěnin v Asii. Spotřeba luštěnin v zemích rozvojových se za sledované období 1990 – 2005 zvýšila o 14,34 %, tj. o 729,87 tis. tun. V roce 1990 byl objem spotřebovávaných luštěnin v rozvojových zemích 5088,76 tis. tun, v roce 2005 to bylo 5818,63 tis. tun. Průměrné tempo růstu bylo 0,95 %. Vývoj spotřeby luštěnin v rozvojových zemích lze kvantifikovat proložení lineárního trendu $y = 52,455x + 4840,1$ s koeficientem determinace $R^2 = 0,6305$. Z hlediska bazického indexu lze zmínit, že největšího nárůstu spotřeby luštěnin vzhledem k hodnotě základního období r. 1990 došlo v roce 2005 (14,34 %). Z hlediska řetězového indexu došlo za sledované období 1990 – 2005 k největšímu meziročnímu růstu spotřeby luštěnin v období 1993/1994 (5,44 %), naopak k nejmenšímu meziročnímu růstu spotřeby dané komodity došlo v období 1996/1997 (-4,72 %). Spotřeba sledované komodity v Asii za období 1990 – 2005 vzrostla z hodnoty 4022,85 tis. tun na úroveň 4770,50 tis. tun, což je nárůst o 18,59 %, tj. 747,65 tis. tun. Průměrné tempo růstu lze kvantifikovat 1,23 %, křivkou spotřeby luštěnin v Asii lze proložit trend $y = 56,883x + 3772,4$ s koeficientem determinace $R^2 = 0,6963$. Největšího meziročního růstu spotřeby luštěnin bylo za sledované období dosaženo v období 1993/1994 (9,41 %), nejmenšího meziročního růstu spotřeby bylo dosaženo v období 1996/1997 (-5,28 %). Bazický index dosáhl největší hodnoty spotřeby luštěnin v Asii v roce 2005 (18,59 % vzhledem k bázi r. 1990).

Nejméně rozvinuté země zaznamenaly ve sledovaném období 1990 – 2005 velmi podobný trend i úroveň spotřeby luštěnin, jako tomu bylo v Africe. V nejméně rozvinutých zemích byla spotřeba luštěnin v roce 1990 na úrovni 879,15 tis. tun, v Africe to bylo 922,63 tis. tun. V roce 2005 již byla spotřeba luštěnin v nejméně rozvinutých zemích 1144,63 tis. tun, v Africe 1142,97 tis. tun. Lze tedy říci, že

v nejméně rozvinutých zemích a v Africe došlo ve sledovaném období k růstu spotřeby luštěnin o 30,20 % resp. 23,89 %, tj. v absolutním vyjádření růst o 265,48 tis. tun luštěnin u nejméně rozvinutých zemí resp. 220,34 tis. tun v Africe. Pokud se jedná o průměrné tempo růstu spotřeby luštěnin za sledované období, v nejméně rozvinutých zemích bylo na úrovni 1,79 %, v Africe 1,45 %. K největšímu meziročnímu nárůstu sledované veličiny došlo u nejméně rozvinutých zemí v období 1993/1994, v Africe na přelomu 2002/2003. K nejmenšímu meziročnímu nárůstu došlo v období 2004/2005 (o -2,65 %) v nejméně rozvinutých zemích a v období 1995/1996 (-1,50 %) v Africe. Největšího bazického indexu vzhledem k bázi r. 1990 bylo dosaženo v roce 2003 (37,16 %) u nejméně rozvinutých zemí, v roce 2005 (23,88 %) v Africe. Co se týče kvantifikace trendu vývoje spotřeby luštěnin v nejméně rozvinutých a v afrických zemích, lze napsat, že trend u nejméně rozvinutých zemí je $y = 22,366x + 875,11$, kde $R^2 = 0,9108$, trend u Afriky je $y = 13,445x + 880,27$, kde $R^2 = 0,8532$. V počátku sledovaného období (rok 1990) dochází mezi oběma trendy k absolutnímu vertikálnímu posunu o 5,16 tis. tun, což v rámci celkového průměrného objemu obou sledovaných veličin³ činí zanedbatelný zlomek procenta 0,57 %⁴. Sklon obou trendů vyjádřený ve stupních je 87,44° resp. 85,75°, tj. existuje zanedbatelný absolutní rozdíl mezi oběma úhly 1,69°.

Graf č. 2: Spotřeba luštěnin ve vyspělých zemích a ostatních světových regionech [1000 tun]



³ Stav celkové spotřeby luštěnin v roce 1990 byl u nejméně rozvinutých zemí 879,15 tis. tun, u Afriky 922,63 tis. tun, tedy průměrná celková spotřeba luštěnin byla $(879,15 + 922,63) / 2 = 900,89$ tis. tun.

⁴ Algoritmus: $5,16 / 900,89 \times 100 = 0,57 \%$

Úroveň spotřeby luštěnin byla ze sledovaných světových regionů nejnižší u vyspělých zemí, kde v roce 1990 byla spotřeba luštěnin pouze 92,33 tis. tun a v roce 2005 to bylo o 200,84 tis. tun více (tj. o 217,52 %), tedy 293,17 tis. tun luštěnin. Průměrné meziroční tempo růstu bylo 34,22 %. Křivku spotřeby luštěnin ve vyspělých zemích lze proložit trendem $y = 16,229x + 27,617$, kde $R^2 = 0,8326$. K největšímu nárůstu sledované veličiny došlo u vyspělých zemí v období let 1993/1994 (o 328,18 %), naopak k nejnižšímu nárůstu v období 1994/1995 (o -64,07 %). Dobře lze tento vývoj spotřeby sledovat na grafu č. 2. Bazický index s bázi roku 1990 byl nejvyšší v roce 2005 (317,52 %). V Oceánii došlo k růstu spotřeby luštěnin z 12,78 tis. tun v roce 1990 na 27,14 tis. tun v roce 2005, což je relativní nárůst o 112,36 %, absolutní nárůst o 14,36 tis. tun při meziročním průměrném tempu růstu 5,48 %. Nejvyšší nárůst spotřeby luštěnin v Oceánii byl v období 1996/1997 (25,48 %), naopak nejnižší v období 1990/1991 (-10,02 %). Bazický index (báze rok 1990) byl nejvyšší v roce 2005 (212,36 %). Trend spotřeby luštěnin v Oceánii lze vyjádřit jako $y = 1,1483x + 6,8962$, kde $R^2 = 0,8833$. V Evropě a Americe došlo během sledovaného období k poklesu sledované veličiny: v Evropě o -62,77 %, tj. o -15,46 tis. tun (v roce 1990 byla spotřeba luštěnin v Evropě 24,63 tis. tun, v roce 2005 pouze 9,17 tis. tun), v Americe o -18,25 %, tj. o -36,18 tis. tun (v roce 1990 byla spotřeba luštěnin v Americe 198,2 tis. tun, v roce 2005 pouze 162,02 tis. tun). Největší meziroční nárůst spotřeby luštěnin byl v Evropě v období 2003/2004 (o 118,23 %), v Americe v období 2000/2001 (10,97 %), naopak nejmenší nárůst spotřeby byl v Evropě v období 2004/2005 (-49,62 %) a v Americe v období 1996/1997 (-17,38 %). Bazický index (báze roku 1990) byl nejvyšší u spotřeby luštěnin v Evropě v roce 1993 (107,67 %) a v Americe v roce 1991 (100,99 %). Průměrné meziroční tempo růstu v Evropě za sledované období 1990 – 2005 bylo -0,35 %, v Americe dosahovalo úrovně -0,98 %. Křivku spotřeby luštěnin v Evropě lze charakterizovat trendem $y = -0,8296x + 21,888$, kde $R^2 = 0,5328$, křivku spotřeby luštěnin v Americe trendem $y = -1,9632x + 186,27$, kde $R^2 = 0,3204$.

Závěr

Rostoucí světová spotřeba luštěnin je velmi silně ovlivňována objemem spotřeby luštěnin v rozvojových zemích, především pak spotřebou na asijském kontinentu, která je mnohonásobně vyšší než u zemí vyspělých a nejméně rozvinutých, jak je dobře patrné na grafu č. 1. Průměrná úroveň spotřeby luštěnin ve světě je za sledované období 5.451,51 tis. tun, v rozvojových zemích 5.285,95 tis. tun a v Asii 4.255,89 tis. tun, zatímco v zemích nejméně rozvinutých 1.065,22 tis. tun (v Africe 994,55 tis. tun) a ve vyspělých zemích jen 165,56 tis. tun (v Evropě 14,84 tis. tun, Americe 169,58 tis. tun, Oceánii 16,66 tis. tun).

Průměrná spotřeba luštěnin v nejméně rozvinutých zemích je silně ovlivňována spotřebou této komodity na africkém kontinentu. Ačkoliv v Africe spotřeba luštěnin od roku 1997 setrvale roste, spotřeba této komodity v nejméně rozvinutých zemích od roku 2004 začala klesat.

Spotřeba luštěnin ve vyspělých zemích je ve srovnání s výše popisovanými světovými regiony velmi nízká, a přestože spotřeba sledované komodity v Americe i v Evropě významně klesá (pouze u Oceánie lze v tomto ohledu nalézt mírný nárůst spotřeby), celková spotřeba luštěnin ve vyspělých zemích za sledované období let 1990 – 2005 významným způsobem roste, jak dokládá graf č. 2 (průměrné meziroční tempo růstu

sledované veličiny je u vyspělých zemí 34,22 %, což je nejvíce ze všech sledovaných světových regionů - významný podíl na tak vysokém průměrném meziročním růstu má Oceánie, kde spotřeba v průměru za rok rostla o 5,48 % za sledované období).

Použitá literatura:

- [1] FAO, ROME, 2007, <http://faostat.fao.org/site340/default.aspx>, (1.10.2008)
- [2] FAO, ROME, 2007, <http://faostat.fao.org/site567/default.aspx>, (1.10.2008)
- [3] STEININGER, M., SMUTKA, L., MÍŘEK, O. (2008): *Vývoj světové produkce luštěnin*. FIM UHK, Hradec Králové. ISBN 978-80-7041-202-2.

FINANČNÍ VÝKONNOST DRUŽSTEV V ČR

THE FINANCIAL EFFICIENCY OF COOPERATIVES IN THE CZECH REPUBLIC

Petr Suchánek

Masarykova univerzita v Brně

suchy@econ.muni.cz

Klíčová slova:

Družstva – družstevnictví – výkonnost – finanční analýza

Abstrakt:

Předmětem článku je hodnocení finanční výkonnosti družstev v ČR. Toto hodnocení je provedeno na základě finančních (kvantitativních) údajů získaných z účetních výkazů družstev. Finanční údaje byly získány v rámci výzkumu prováděného na MU ESF. K hodnocení je využito také souhrnných sekundárních údajů dostupných na internetových stránkách ministerstva průmyslu ČR. Cílem článku je analýza finanční výkonnosti družstev v ČR a její komparace s průmyslovými podniky v ČR.

Key words:

Cooperatives – efficiency – financial analysis

Abstract:

Object of this paper is an evaluation of financial efficiency of cooperatives in the Czech Republic. Evaluation is based on financial (quantitative) data gained from financial statements of cooperatives. Financial data were gathered from a research of MU FEA. Summary of secondary values are used to the evaluation of this efficiency too. Evaluation was also made from the secondary data which are available on the internet site of the Czech ministry of industry and trade. The aim of this paper is an analysis of financial efficiency of cooperatives in the Czech Republic and its comparison with industry enterprises in the Czech Republic.

Úvod

Problematika družstev a družstevnictví není v české ekonomické literatuře zatím příliš zmiňována a rozpracována. Díky určitým specifickým, která družstva mají (některá z těchto specifík jsou zmíněna níže) je však vhodné a nutné je podrobit finanční analýze a najít odlišnosti od standardních podnikatelských subjektů (především průmyslových podniků).

Tato problematika je samozřejmě velmi rozsáhlá a cílem článku nemůže být ji celou obsáhnout. Na druhou stranu je však možné se na družstva zaměřit v rámci budoucího základního výzkumu. Tento článek tak má sloužit jako průzkum ke zmapování problematiky družstev (zejména jejich finanční situace) a měl by sloužit jako základ tohoto výzkumu. Níže uvedená metodika je tak především testem vhodnosti uvedeného přístupu ke zkoumání problematiky ekonomiky družstev v ČR.

Cílem článku je analýza finanční výkonnosti družstev v ČR a její komparace s průmyslovými podniky v ČR. Analýza je přitom provedena s využitím kvantitativních dat. Komparace je přitom provedena na základě analýzy finančních ukazatelů včetně jejich komparace s příslušnými odvětvovými průměry.

Metodika

Finanční výkonnost družstev je analyzována s využitím přílohy k dotazníku, který obsahuje vybrané finanční ukazatele z rozvahy a výkazu zisků a ztrát v letech 2004 – 2006. Tyto údaje byly zpracovány s využitím finanční analýzy, přičemž byly konstruovány poměrové ukazatele schopné klasifikovat finanční výkonnost podniku.

Dotazník použitý k šetření obsahuje v základní části celkem 46 otázek. Z toho je 15 otázek otevřených (z nich je však 5 otázek zaměřeno na identifikaci družstva), 4 polootevřené a zbylé otázky (dohromady 27) jsou otázky uzavřené. Příloha dotazníku dále obsahuje 5 položek výkazu zisků a ztrát a 5 položek rozvahy, ze kterých je možné konstruovat vybrané finanční ukazatele.

Ukazatele finanční analýzy jsou vybírány s ohledem na jednoduchost, ale komplexnost prováděné analýzy. Jako nástroj finanční analýzy jsou proto použity poměrové ukazatele. Ukazatele jsou vybrány tak, aby bylo možno posoudit nejdůležitější dílčí oblasti podniku, tzn. rentabilitu, aktivitu, zadluženost a likviditu [2, 61 - 62]. Sedláček [tamtéž] sice mezi tyto oblasti řadí i tržní hodnotu, provoz a finanční fondy (cash-flow), ale ukazatele z těchto oblastí buď nelze naplnit relevantními údaji (ukazatele tržní hodnoty) nebo jsou tyto oblasti (alespoň částečně) pokryty již vybranými ukazateli (o kvalitě peněžních toků vypovídají ukazatele likvidity, o provozu zase ukazatele aktivity). Díky tomu, že jednotlivé ukazatele lze konstruovat rozdílně, byly konstrukce i výběr ukazatelů voleny tak, aby je bylo možno srovnat s ukazateli zveřejněnými na MPO [3 srovnej s 1, 713-720].

K analýze byly vybrány následující ukazatele [3]:

1. ukazatel rentability aktiv (ROA) ze zisku před zdaněním a úroky (EBIT)
2. ukazatel rentability vlastního kapitálu (ROE)
3. ukazatel obratu aktiv
4. ukazatel míry celkové zadluženosti
5. ukazatel likvidity prvního stupně (cash ratio).

Charakteristika zkoumaného vzorku

Analýzovaný vzorek nebyl sestavován nijak cíleně, v podstatě jediným kritériem byla ochota poskytnout požadované informace. Informace se nakonec podařilo získat ze čtyřiceti šesti družstev. Dvě družstva, která sídlí a svou činnost vyvíjí na Slovensku byla ze zkoumání vypuštěna. Autor tak nakonec mohl analyzovat čtyřicet čtyři družstev, jejichž počet však musel dále redukovat díky absenci finančních údajů (viz níže).

Ve vzorku byla nejvíce zastoupena družstva výrobní (45%), dále družstva ostatní (především spotřební) (32%) a nakonec družstva zemědělská (23%). Další charakteristiky zkoumaných družstev přináší tabulka 1. Z ní je patrné, že převážná většina družstev nemá činné členstvo, a to bez ohledu na obor jejich činnosti (81,82% družstev). Také je zřejmé, že průměrný počet členů družstev (fyzických osob) značně

kolísá (napříč družstva je 846 osob, přičemž tři družstva z kategorie ostatních nemají jako členy fyzické osoby). Nejvyšší průměrný počet členů (fyzických osob) mají ostatní družstva (2468 členů), méně pak zemědělská družstva (192 členů) a nejméně družstva výrobní (38 členů).

TAB. 1: Hlavní charakteristiky vzorku vzhledem k jejich činnosti

Činnost	Počet družstev		Činné členstvo		Průměrný počet členů (FO)	Členství PO	
	absolutně	v %	absolutně	v %		absolutně	v %
zemědělská	10	22,73	1	2,27	192	1	2,27
výrobní	20	45,45	5	11,36	38	0	0
ostatní	14	31,82	2	4,55	2468	6	13,62

Zdroj: Autor

Pro družstva ve zkoumaném vzorku evidentně není příliš typické členství právnických osob, které se vyskytuje pouze u 15,89% družstev. Na druhou stranu je však členství alespoň jedné právnické osoby typické pro 42,86% ostatních družstev, což kontrastuje zejména s 0% zastoupení členství právnických osob v družstvech výrobních.

Finanční výkonnost družstev

S ohledem na zvýšení vypovídací schopnosti analýzy finančních údajů získaných dotazníkovým šetřením, byla provedena další redukce počtu družstev. Z finanční analýzy byla vyřazena družstva, která neposkytla finanční údaje za více než polovinu požadovaných údajů nebo za méně než dva roky (požadovali jsme údaje za tři roky). Díky této redukci bylo z finančního pohledu analyzováno celkem třicet dva družstev (z toho sedm zemědělských, třináct výrobních a dvanáct ostatních). Výsledné hodnoty ukazatelů jsou souhrnně uvedeny v tabulkách 2, 3 a 4.

TAB. 2: Absolutní ukazatele finanční výkonnosti družstev (průměr)

	Tržby			Zisk (čistý)		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006
Zemědělská	64598	66254	63375	1320	1648	718
Výrobní	59530	64726	71576	1071	-5454	3459
Ostatní	184158	174482	186833	397	567	-1049
Celkem	107374	106219	113003	873	-1643	1169

Zdroj: Autor

V tabulce č. 2 jsou uvedeny hodnoty průměrných ukazatelů tržeb a čistého zisku v letech 2004 až 2006 za jednotlivé typy družstev i souhrnně. Z ukazatelů plyne, že průměrné tržby za družstva celkem ve sledovaném období kolísaly, tzn. po poklesu v roce 2005 opět vzrostly v roce 2006 (nad úroveň roku 2004). To bylo způsobeno především průměrným vývojem tržeb ostatních družstev. U výrobních družstev průměrné tržby ve sledovaném období rostly, oproti tomu u zemědělských družstev po růstu v roce 2005 průměrné tržby v roce 2006 poklesly (pod úroveň roku 2004).

V případě průměrného čistého zisku za družstva celkem je vývoj obdobný jako u průměrných tržeb (kolísání je pouze výraznější). U jednotlivých typů družstev je však

vývoj odlišný. V případě ostatních družstev průměrný čistý zisk vzrostl v roce 2005 a prudce poklesl (do záporných hodnot) v roce 2006. Obdobný byl vývoj zemědělských družstev, i když pokles v roce 2006 nebyl až do záporných hodnot jako v případě družstev ostatních. Oproti tomu u výrobních družstev došlo k prudkému poklesu do záporných čísel v roce 2005 a v roce 2006 došlo k opětovnému prudkému růstu (nad hodnotu roku 2004).

TAB. 3: Vybrané poměrové ukazatele rentability a aktivity (průměry)

	ROA (v %)			ROE (v %)			Obrat aktiv		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006
Zemědělská	2,16	2,44	1,26	2,69	3,31	1,44	0,57	0,63	0,59
Výrobní	2,63	-7,65	9,75	2,71	-13,25	7,97	1,06	1,10	1,19
Zpracovatelský průmysl	9,54	8,78	9,5	12,06	11,26	12,91	1,5	1,55	1,57
Ostatní	0,49	1,20	1,01	0,33	0,46	-0,77	0,99	0,75	0,66
Družstva celkem	1,26	-0,16	2,42	1,22	-2,21	1,47	0,92	0,79	0,73
Průmysl celkem	9,00	8,67	9,16	10,56	10,23	11,63	1,21	1,23	1,23

Zdroj: Autor

V tabulce č. 3 jsou uvedeny výsledky vybraných ukazatelů rentability a aktivity souhrnně za zkoumaná družstva i za jednotlivé typy. Pro dokreslení finanční výkonnosti družstev jsou k těmto ukazatelům ještě doplněny průměry za zpracovatelský průmysl, který je srovnatelný především s výrobními družstvy, a za průmysl celkem.

Výsledky a zejména vývoj ukazatelů ROA a ROE jsou (s výjimkou ostatních družstev) obdobné. U zkoumaných družstev nejprve došlo k prudkému poklesu rentabilit do záporných čísel (rok 2005) a v následujícím roce k opětovnému růstu rentabilit nad úroveň roku 2004. Stejný vývoj zaznamenala ještě výrobní družstva. U zemědělských družstev došlo naopak nejprve k růstu ukazatelů (rok 2005) a v dalším roce došlo k poklesu pod úroveň roku 2004. U ostatních družstev byl vývoj obdobný jako u družstev zemědělských s tím rozdílem, že v případě ukazatele ROA byl pokles v roce 2006 nad úroveň roku 2004 a pokles ukazatele ROE byl v roce 2006 dokonce do záporných čísel. Výrobní družstva dosahovala také nejvyšších absolutních hodnot (nejen kladných, ale i záporných), následovaná zemědělskými a ostatními družstvy.

Při srovnání výsledků ukazatele ROA výrobních družstev a zpracovatelského průmyslu, je zřejmé, že průměrná hodnota je v letech 2004 a 2005 u družstev výrazně nižší (v roce 2005 dokonce záporná). Na druhou stranu v roce 2006 je již tento ukazatel u výrobních družstev vyšší než u zpracovatelského průmyslu. Při srovnání družstev celkem a průmyslu je zřejmý odstup hodnot ukazatele ROA družstev, přestože je vývoj ukazatele stejný.

V případě srovnání hodnot a vývoje ukazatele ROE výrobních družstev a zpracovatelského průmyslu je zřejmá podobnost s vývojem a stavem ukazatele ROA komentovaným výše. Snad jen hodnoty ukazatele ROE nejsou v případě výrobních družstev tak odlišné (vyšší) od ukazatele ROA jako je tomu v případě zpracovatelského průmyslu. Přes značný růst hodnoty ukazatele ROE výrobních družstev v roce 2006 je

však tato hodnota nižší než u zpracovatelského průmyslu. Při srovnání družstev celkem a průmyslu je rozdíl opět vyšší než v případě ukazatele ROA, přestože je trend obou ukazatelů opět shodný.

V případě obratu aktiv hodnota ukazatele ve sledovaných letech za družstva celkem klesá. Stejný vývoj mají také hodnoty za ostatní družstva. Naopak obrat aktiv výrobních družstev průběžně roste a zemědělských družstev po růstu v roce 2005 klesá v roce 2006 (nad hodnotu roku 2004). Nejvyšších absolutních hodnot opěr dosáhla výrobní družstva, následována s odstupem družstva zemědělskými a ostatními.

Při srovnání obratu aktiv zpracovatelského průmyslu a výrobních družstev je zřejmé, že hodnoty výrobních družstev jsou nižší, přestože je trend vývoje stejný. V případě družstev celkem a průmyslu je však trend zcela opačný, opět nehledě na nižší hodnoty ukazatele v jednotlivých letech družstev celkem.

V tabulce č. 4 jsou uvedeny výsledky vybraných ukazatelů zadluženosti a likvidity souhrnně za zkoumaná družstva i za jednotlivé typy. Pro dokreslení finanční výkonnosti družstev jsou k těmto ukazatelům opět doplněny průměry za zpracovatelský průmysl, který je srovnatelný především s výrobními družstvy, a za průmysl celkem.

TAB. 4: Vybrané poměrové ukazatele zadluženosti a likvidity (průměry) v %

	Kvóta vlastního kapitálu (v %)			Běžná likvidita		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006
Zemědělská	43,62	47,06	46,60	2,10	2,12	2,43
Výrobní	70,27	70,23	72,40	2,64	2,93	3,03
Zpracovatelský průmysl	47,79	48,17	48,77	1,58	1,45	1,56
Ostatní	64,17	53,41	47,96	1,34	2,33	3,57
Družstva celkem	61,04	55,30	51,60	1,66	2,37	3,30
Průmysl celkem	53,03	54,08	53,89	1,56	1,43	1,55

Zdroj: Autor

Z tabulky je zřejmé, kvóta vlastního kapitálu družstev v průběhu let klesala, tzn. že zadluženost naopak rostla. Stejně se vyvíjela i ostatní družstva. Naopak zadluženost výrobních družstev nejprve mírně vzrostla a v roce 2006 opět poklesla (pod úroveň roku 2004). U zemědělských družstev zadluženost nejprve poklesla a pak opět vzrostla (pod úroveň roku 2004). Pokud srovnáme výrobní družstva a zpracovatelský průmysl je zřejmé, že zadluženost výrobních družstev je výrazně nižší a trend vývoje (nepatrný růst a následný pokles zadluženosti) poněkud odlišný od zpracovatelského průmyslu (průběžný mírný pokles zadluženosti). V případě družstev celkem a průmyslu je opět trend odlišný (u družstev průběžně roste, u průmyslu kolísá), přičemž zadluženost družstev je s výjimkou roku 2006 nižší. Výrazně nižší zadluženost přitom mají družstva výrobní, následována družstvy ostatními a zemědělskými (zemědělská družstva mají přitom zadluženost v roce 2006 již o něco nižší než družstva ostatní).

Běžná likvidita družstev ve sledovaných letech průběžně rostla. Stejně tak průběžně rostla tato likvidita u jednotlivých typů družstev. Co se týče absolutních hodnot, v roce 2004 a 2005 byla nejvyšší u družstev výrobních, v roce 2006 však již u družstev ostatních. Ostatní družstva přitom měla nejvyšší dynamiku růstu ukazatele. V případě

srovnání výrobních družstev a zpracovatelského průmyslu je zřejmé, že hodnoty běžné likvidity jsou v jednotlivých letech výrazně vyšší než v případě zpracovatelského průmyslu. Také vývoj hodnot je odlišný. V případě družstev celkem a průmyslu je situace obdobná, přičemž je patrný rostoucí odstup hodnot v průběhu jednotlivých let (u družstev průběžně roste, kdežto u průmyslu kolísá).

Diskuse

Jak je patrné z výpočtů a tabulek uvedených v analytické části, většina družstev využívá dluhové financování (především se jedná o družstva výrobní a zemědělská). Výraznější rozdíly jsou však v podílu dluhů na financování jednotlivých typů družstev. Družstva výrobní jsou zadlužena výrazně méně než družstva zemědělská a ostatní. To je markantní zejména na zadluženosti výrobních družstev, která je cca o polovinu nižší než u zpracovatelského průmyslu. Při srovnání zadluženosti družstev celkem s ostatními průmyslovými podniky je přitom zřejmé, že je tato zadluženost srovnatelná, z čehož lze vyvodit, že družstva využívají dluhové financování v průměru stejně jako průmyslové podniky.

Se zadlužeností souvisí také likvidita, jako schopnost dostát splatným závazkům (dluhům). Zde je možno konstatovat, že je v průměru ve sledovaných letech rostoucí a velmi dobrá (zejména v roce 2006). To platí i ve srovnání s odvětvovými průměry, které stagnují, kdežto likvidita družstev (bez ohledu na typ) roste. V tomto ohledu tak není rostoucí zadluženost problém.

Zřejmě nejdůležitější oblastí hodnocení je ziskovost. Je možné přitom konstatovat, že většina družstev byla v roce 2007 zisková. To svědčí o pozitivním trendu nastartovaném v roce 2006. Na druhou stranu ale tyto zisky nejsou příliš vysoké (s výjimkou výrobních družstev) a také existuje značná variabilita s ohledem na průměrné hodnoty zisku i vývoj, neboť např. ostatní družstva dosáhla v roce 2006 průměrně ztrátu a u zemědělských družstev byl zisk nižší než v předchozích letech.

Přesto lze, alespoň do určité míry, potvrdit názor družstev na zisk, který většina považuje za stagnující či rostoucí. Problém družstva nevidí v tržbách, které považují především za rostoucí. Pohled na průměrné tržby družstev však naznačuje, že je tento pohled zřejmě příliš optimistický a že např. o růstu tržeb lze hovořit pouze velmi opatrně a především u výrobních družstev.

O efektivním nakládání s majetkem vypovídá obrat aktiv, který má uspokojivý vývoj pouze v případě výrobních družstev. Ani u výrobních družstev však dosahované hodnoty nestačí na průměr zpracovatelského průmyslu ani průmyslu celkem. Zdá se tedy, že ve schopnosti rychle otáčet své zdroje mají družstva velké rezervy (především zemědělská a ostatní). U zemědělských družstev je tato situace o to zajímavější, že mají větší část majetku pronajatou (zejména pozemky), přičemž se zde zřejmě také projevuje specifická produkce (dlouhý výrobní cyklus, závislost na počasí, možnostech čerpat dotace od státu či EU apod.). Naopak v tomto hodnocení se nejvíce standardním průmyslovým podnikům podobají výrobní družstva.

Závěr

Analýza družstev prokázala vhodnost a nutnost jejich hlubšího členění minimálně dle činnosti, neboť ekonomické výsledky družstev se ukázaly jako dosti různorodé. Potvrzuje se, že výrobní družstva mají nejbližší ke standardním podnikatelským (průmyslovým) subjektům (podnikům). Zemědělská družstva zřejmě podléhají dalším specifikám, takže jejich zkoumání by bylo vhodné provádět v kontextu ostatních subjektů podnikajících v zemědělství (srovnání s průmyslovými podniky se nejeví jako nejšťastnější). Ostatní družstva by bylo zřejmě vhodné přesněji rozdělit na spotřební, bytová, event. další, přičemž i zde se rysují významné odlišnosti nejen od jiných typů družstev (např. větší počet členů, větší zastoupení právnických osob), ale i od průmyslových podniků.

V rámci prováděné analýzy a následné komparace je tak vhodné hovořit především o výrobních družstvech. Je možno konstatovat, že tato družstva nejsou tolik zadlužena a mají lepší platební schopnost než průměrné podniky zpracovatelského průmyslu. To však může být způsobeno tím, že rentabilita těchto družstev je výrazně nižší, což si družstva uvědomují a udržují si rezervy na event. ztráty. Vzniká přitom otázka, zda je tato nízká rentabilita způsobena nízkou konkurenceschopností produktů, kterou si družstva neuvědomují nebo jinými vlivy (např. nízkou produktivitou práce nebo majetku).

V každém případě se ale domnívám, že problematika družstev je natolik specifická, že je možné a vhodné ji podrobit dalšímu zkoumání. Zdá se také, že by tato forma podnikání mohla být zajímavá zejména pro velké podniky (nabízí se např. daleko větší prostor pro stimulaci členů družstva než u akciové společnosti), nehledě na možnosti činnosti zaměřené třeba i mimo podnikatelskou sféru.

Použitá literatura:

- [1] BREALEY, R. A., MYERS, S. C. *Principles of Corporate Finance*. 7th. ed. New York: McGraw-Hill. 2003. ISBN 0071151443
- [2] SEDLÁČEK, J. *Účetní data v rukou manažera*. 2. doplněné vydání. Praha: Computer Press. 2001. 220 s. ISBN 80-7226-562-8
- [3] Finanční analýzy podnikové sféry průmyslu a stavebnictví (v příslušných letech). citováno [on-line] dne 17. 7. 2008, dostupné na [www: www.mpo.cz/cz/ministr-a-ministerstvo/analyticke-materialy/](http://www.mpo.cz/cz/ministr-a-ministerstvo/analyticke-materialy/)

VYUŽITÍ MODELŮ ČASOVÝCH ŘAD PŘI STANOVENÍ PROGNÓZ SPOTŘEBY POTRAVIN

THE USE OF TIME SERIES MODELS FOR FORECASTING OF FOOD CONSUMPTION

Libuše Svatošová

Česká zemědělská univerzita v Praze

svatosova@pef.czu.cz

Klíčová slova:

Spotřeba potravin – časové řady – prognostický model – kombinovaná předpověď

Abstrakt:

Příspěvek se zabývá možnostmi využití modelů jednorozměrných časových řad a jejich kombinací pro tvorbu prognóz spotřeby potravin. Hlavní pozornost je věnována výběru vhodných modelů časových řad spotřeby potravin s ohledem na délku časové řady a posouzení kvality předpovědí individuálních modelů a modelů vzniklých kombinací tří individuálních modelů.

Key words :

Food consumption – time series – forecasting model – combined forecast

Abstract:

The paper deals with possibilities of use of unvaried time series analysis and their combination for forecasting of food consumption. The main attention is focused on choice of acceptable models with regard to length of time series and on appreciation of forecasting quality of individual models and of models with combination three individual forecasts.

Úvod

Při hodnocení stavu životní úrovně obyvatelstva jsou jako jeden z dobře kvantifikovatelných ukazatelů zkoumány příjmy a spotřeba obyvatelstva. Specifickou složku spotřeby obyvatelstva pak představuje spotřeba potravin. Potraviny patří do kategorie nezbytných statků bez blízkých substitutů. Přesto však i zde dochází ke změnám ve spotřebě jednotlivých druhů potravin. Spotřeba potravin je ovlivněna velikostí příjmů obyvatelstva, ale dá se říci, že mnohem více je spotřeba potravin ovlivněna dalšími faktory jako například změnou způsobu života společnosti, rozšířením sortimentu, snahou o zdravý životní styl, informovaností o kvalitě a složení jednotlivých druhů potravin, společenským postavením a dalšími sociálními faktory.

Metodika a materiál

Při posouzení vývojových trendů ve spotřebě potravin a následně pro vytvoření odhadu budoucího vývoje ve spotřebě lze užít řadu postupů. Spotřeba potravin je ovlivněna celou řadou ukazatelů. Jak již bylo uvedeno odvíjí se od příjmů obyvatelstva, cenové

politiky, spotřebních zvyklostí až po demografickou strukturu v daném čase. Tyto ukazatele je možno zkoumat současně ve vztahu ke spotřebě v poměrně komplikovaných modelech za použití odpovídajících vícerozměrných metod.

Prvotní informaci o vývoji spotřeby, trendech a očekáváních lze získat pomocí analýzy časových řad. Jednorozměrné modely časových řad jsou založeny na omezené informaci, neboť vycházejí pouze z informace o minulém vývoji, přesto však lze pomocí nich popsat základní vývojové trendy a stanovit hrubou prognózu pro nejbližší období [2]. V analýze jsou užity nejen klasické trendové modely, ale zejména se zde uplatňují modely exponenciálního vyrovnání, které zohledňují „stárnutí“ informací. Klasické přístupy prognózování vycházejí z konstrukce a verifikace jednoho optimálního modelu. V reálných situacích však lze často nalézt větší počet modelů, které se z hlediska velikosti charakteristik určujících vhodnost modelu, od sebe jen velmi málo odlišují. Při tom každý model může v sobě nést jedinečnou informaci. V takových případech, abychom eliminovali ztrátu takové informace, je vhodné použít kombinovaný prognostický model. V tomto případě je prognóza konstruována jako kombinace předpovědí vybraných nejvhodnějších modelů [3].

Příspěvek se soustředí na možnosti tvorby prognóz pro spotřebu potravin pomocí jednorozměrné analýzy časových řad. Analyzovány byly základní skupiny potravin : chléb a pečivo, vepřové, hovězí a drůbeží maso, ryby, sýry, máslo, sádlo, jedlé tuky a oleje, ovoce, zelenina, brambory, nealkoholické nápoje, lihoviny, víno a pivo. Údaje byly zkoumány v ročních časových řadách z let 1950-2006 [1].

Analýza se soustředila na tři základní úlohy:

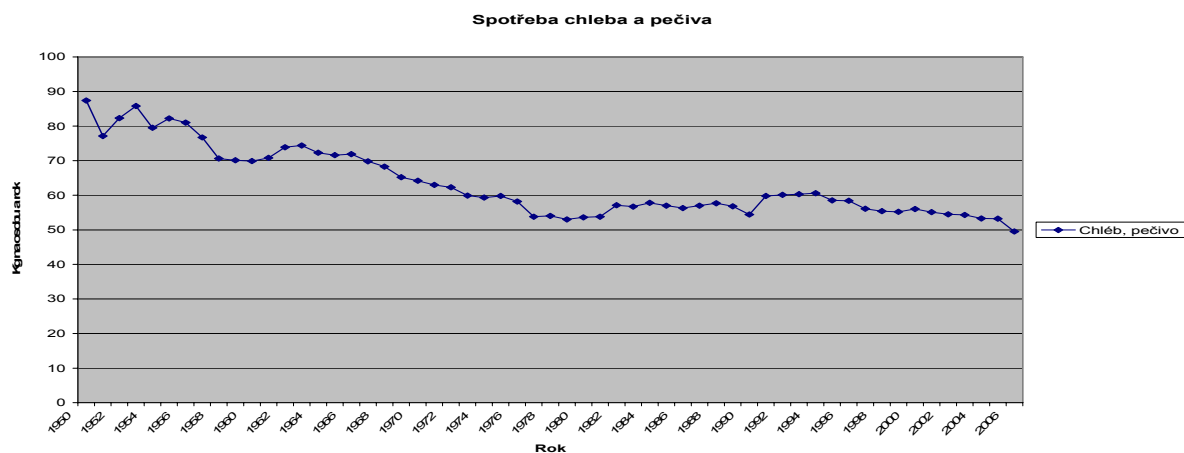
- popis základních změn ve spotřebě jednotlivých druhů potravin a výběr vhodných modelů časových řad spotřeby potravin s ohledem na délku časové řady,
- posouzení kvality předpovědí jednotlivých modelů a kombinací modelů pomocí pseudoprognoz,
- stanovení krátkodobých prognóz spotřeby jednotlivých druhů potravin s pomocí nejvhodnějších modelů časových řad.

Diskuse

Základní trendy ve spotřebě potravin

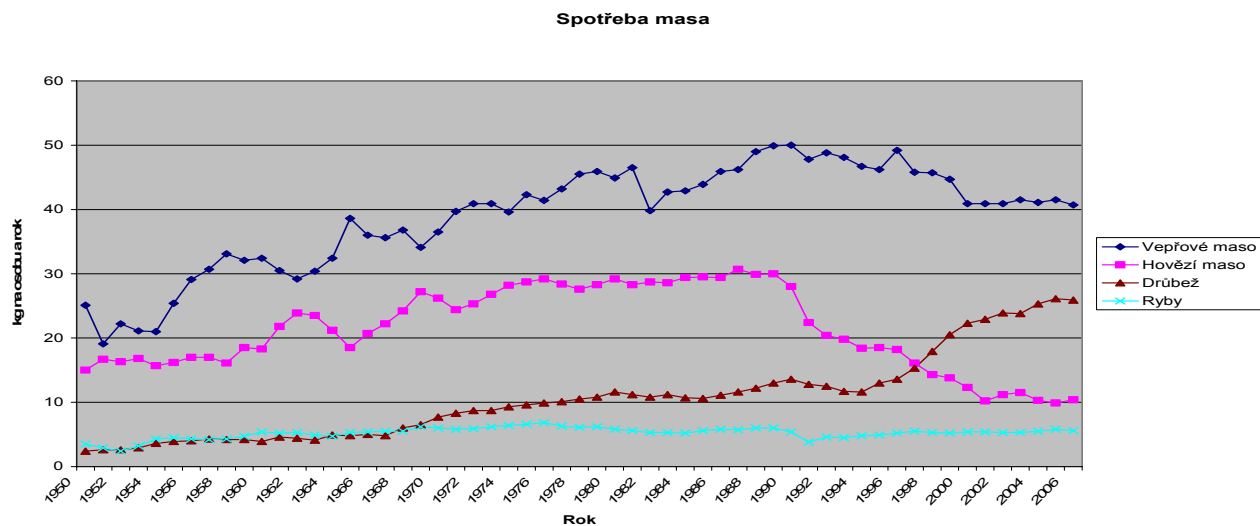
Spotřeba chleba a pečiva zaznamenává ve sledovaném období převážně pokles. V průměru jde o roční pokles o 1,1%, nejvyšší pokles byl zaznamenán v období let 1963-1979, v dalším období nedocházelo k výraznějším změnám, v roce 2006 dochází k výraznějšímu poklesu, v tomto roce je spotřeba nejnižší a činí 49,5 kg na osobu a rok. Pro porovnání v roce 1950 činila spotřeba chleba a pečiva 87,5 kg na osobu a rok.

OBR. č. 1

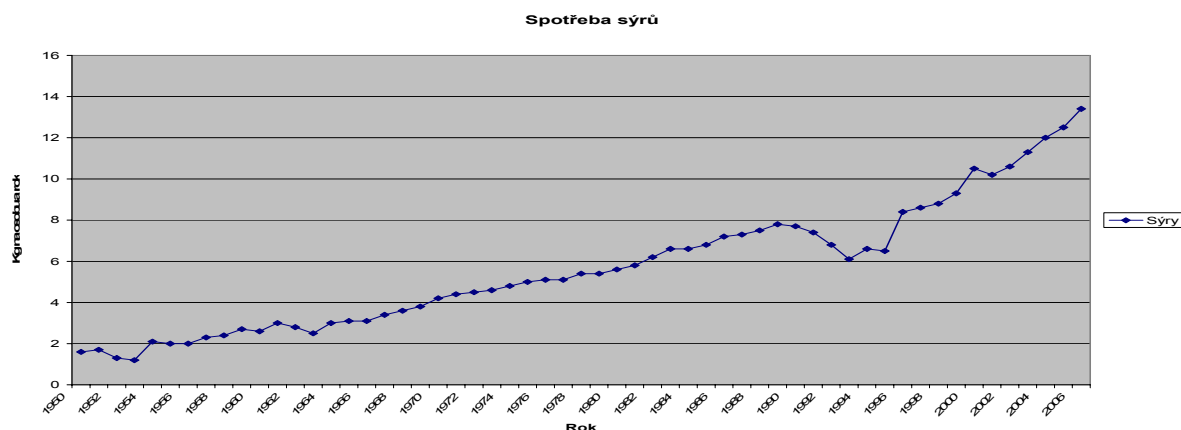


Ve spotřebě masa dochází k výraznějším změnám. V letech 1950-1990 docházelo, i když s určitými výkyvy, převážně k nárůstu spotřeby vepřového, hovězího i drůbežího masa, přičemž nejvyšší spotřebu lze zaznamenat po celé období u masa vepřového. U hovězího masa dochází po roce 1990 k výraznému snížení spotřeby, naopak u drůbežího masa dochází k výraznému nárůstu. V roce 1950 se uvádí spotřeba drůbežího masa 2,4 kg na osobu a rok, zatímco v roce 2006 činí spotřeba 25,9 kg na osobu a rok. Spotřeba ryb je stále na nízké úrovni a v období let 1980 -2006 kolísá v rozpětí 5,5 – 6,0 kg na osobu a rok.

OBR.2

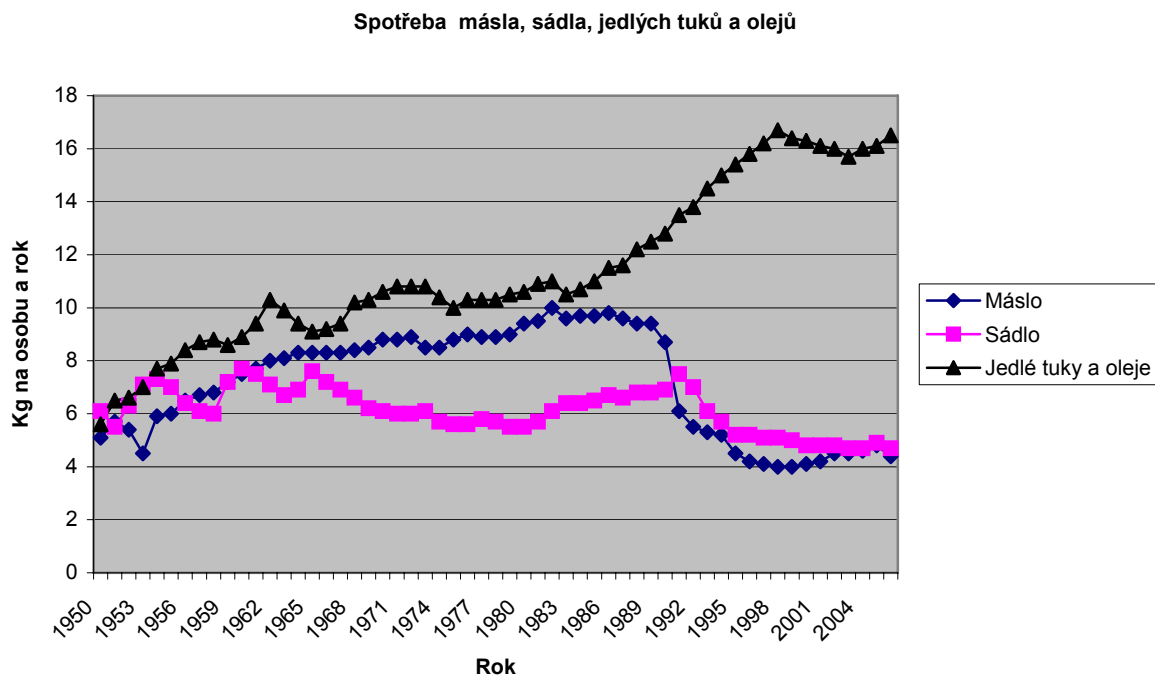


OBR. 3



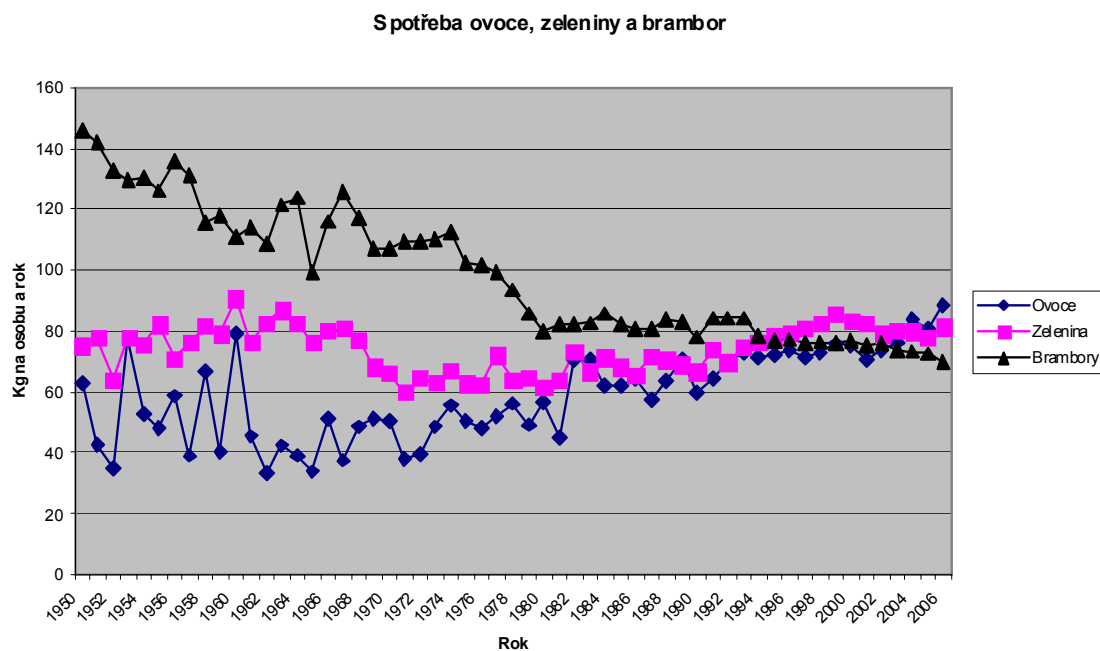
Výraznější změny lze zaznamenat ve spotřebě sýrů. Prakticky po celé období, s výjimkou let 1990-1995, dochází k nárůstu spotřeby. Výrazný je nárůst zejména v posledním období – v letech 2000-2006. V roce 2006 dosahuje spotřeba sýrů 13,4 kg na osobu a rok, což představuje více než osminásobek spotřeby roku 1950.

OBR. 4



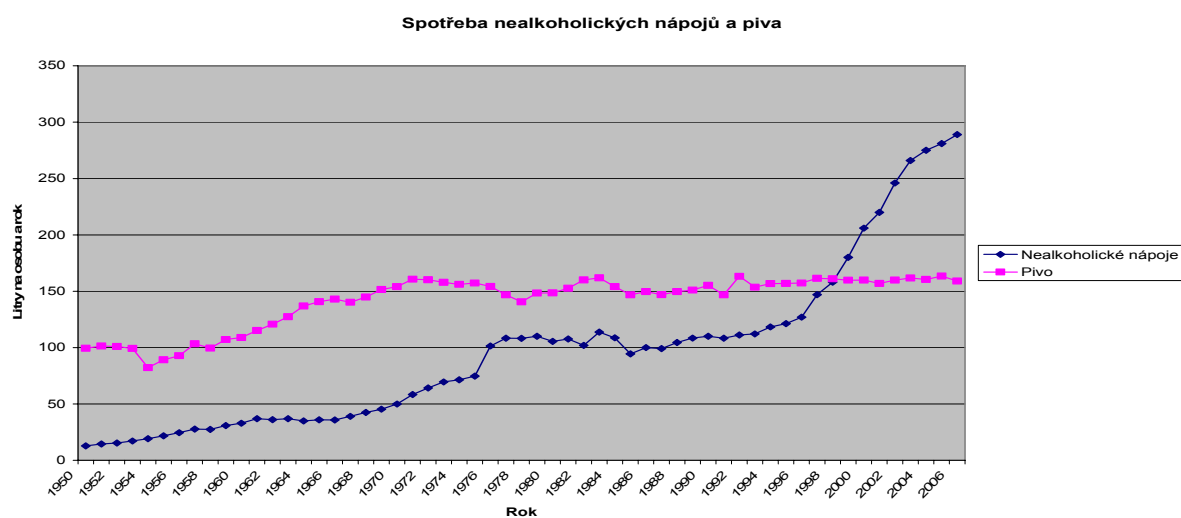
U spotřeby másla, sádla a jedlých tuků a olejů dochází k zásadním změnám pro roce 1990. Dochází k výraznému snížení spotřeby živočišných tuků (máslo, sádlo) ve prospěch spotřeby jedlých tuků a olejů. Zatímco u sádla jde o pokles trvalý, spotřeba másla se od roku 2001 velmi mírně zvyšuje.

OBR. 5



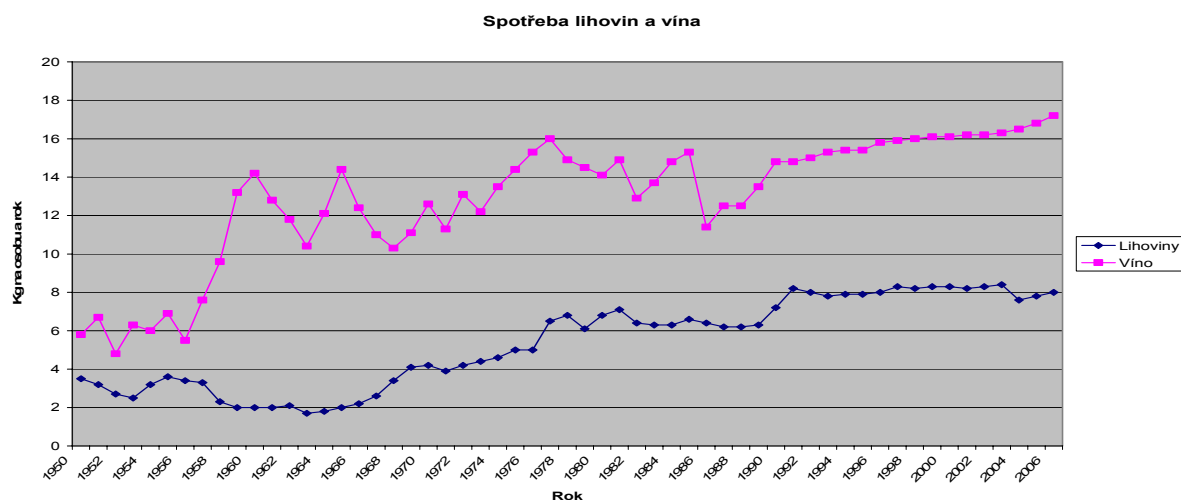
Spotřeba ovoce a zeleniny byla v letech 1950 -1990 velmi kolísavá, v posledním období si udržuje stoupající trend, naopak spotřeba brambor má klesající tendenci.

OBR. 6



Nejvýraznější nárůst lze zaznamenat u spotřeby nealkoholických nápojů. Prakticky po celé období docházelo k nárůstu, ten byl do roku 1992 pozvolný, od roku 1992 došlo ke zvýšení spotřeby ze 111,3 l na 289 litrů na osobu a rok. Spotřeba piva má mírně stoupající trend do roku 1970, od tohoto roku se udržuje na zhruba stejné úrovni.

OBR. 7



Ve spotřebě lihovin docházelo zpočátku sledovaného období k poklesu, a to až do roku 1963. V dalších letech je patrný nárůst. Nejvyšší nárůst spotřeby lihovin byl v letech 1990 a 1991. V roce 1950 činila spotřeba lihovin 3,5 litrů na osobu a rok, v roce 2006 se pak více než dvojnásobně – na 8 litrů na osobu a rok. Rovněž ve spotřebě vína dochází od roku 1992 k trvalému nárůstu spotřeby. V roce 1950 byla spotřeba 5,8 litrů na osobu a rok, v roce 2006 činí 17,2 litrů na osobu a rok.

Výběr vhodných modelů časových řad spotřeby potravin s ohledem na délku časové řady

Pro výběr modelů časových řad spotřeby jednotlivých druhů potravin byl použit statistický systém SAS. Jako kritérium pro volbu nejvhodnějších modelů byla zvolena střední absolutní procentní chyba M.A.P.E. Vzhledem k tomu, že u většiny potravin došlo k výraznějším změnám po roce 1990, byly vypočteny vždy dva modely, jeden s údaji za celé období 1950-2006, druhý za období 1990-2006. Výsledné porovnání obsahuje následující tabulka.

TAB. 1 Výběr nejvhodnějších modelů pro spotřebu potravin

Potravina	Období 1950 -2006		Období 1990 –2006	
	Model	M.A.P.E.	Model	M.A.P.E.
Chléb, pečivo	Log Random Walk with Drift	2,5	Random Walk with Drift	2,03
Vepřové maso	Damped Trend Exponential Smoothing	4,05	Damped Trend Exponential Smoothing	2,12
Hovězí maso	Damped Trend Exponential Smoothing	5,77	Log Linear Trend	5,73
Drůbež	Damped Trend Exponential Smoothing	5,08	Damped Trend Exponential Smoothing	3,90
Ryby	Simple Exponential Smoothing	6,29	Linear Holt Exponential Smoothing	4,61
Sýry	Damped Trend	5,97	Damped Trend	5,18

Potravina	Období 1950 -2006		Období 1990 –2006	
	Model	M.A.P.E.	Model	M.A.P.E.
	Exponential Smoothing		Exponential Smoothing	
Máslo	Log Damped Trend Exponential Smoothing	4,11	Simple Exponential Smoothing	6,70
Sádlo	Log Linear Holt	4,22	Log Simple Exponential Smoothing	3,53
Jedlé tuky a oleje	Linear Holt Exponential Smoothing	2,49	Linear Holt Exponential Smoothing	1,19
Ovoce	Linear Holt Exponential Smoothing	13,81	Linear Holt Exponential Smoothing	3,69
Zelenina	Damped Trend Exponential Smoothing	5,06	Linear Holt Exponential Smoothing	2,52
Brambory	Log Damped Trend Exponential Smoothing	3,94	Random Walk with Drift	1,99
Nealkoholické nápoje	Linear Holt Exponential Smoothing	4,69	Linear Holt Exponential Smoothing	2,58
Lihoviny	Log Damped Trend Exponential Smoothing	6,89	Simple Exponential Smoothing	2,97
Víno	Linear Holt Exponential Smoothing	8,6	Damped Trend Exponential Smoothing	0,63
Pivo	Linear Holt Exponential Smoothing	3,14	Log Damped Trend Exponential Smoothing	1,83

Jako nejvhodnější modely se ve většině případů ukázaly modely exponenciálního vyrovnaní, které berou v úvahu stárnutí informací. Všechny modely (kromě ovoce pro řadu 1950-1990) měly chybu M.A.P.E. do 10 %. Pro období 1950-2006 mělo 8 modelů chybu nižší než 5%, pro období 1990-2006 dokonce 13 z 16 modelů mělo chybu nižší než 5 %. Takové modely můžeme považovat za velmi kvalitní. Vzhledem ke změnám, ke kterým došlo po roce 1990, se modely vypočtené z kratší řady ukázaly jako lepší. Ve většině případů došlo k výraznému snížení chyby M.A.P.E.

Prognóza a posouzení její kvality

Kvalita prognózy byla posuzována pomocí pseudoprognóz. Časové řady byly zkráceny o tři roky a následně pro tyto roky byla vyjádřena prognóza. Porovnáním skutečné hodnoty a hodnoty očekávané (pseudoprognózy) byla vyjádřena relativní chyba předpovědi. Toto bylo provedeno pro všechny individuální modely. Jako další krok byly pro prognózu použity kombinované modely. Byla provedena kombinace tří nejvhodnějších modelů a opět vyjádřena relativní chyba prognózy. Výsledky shrnuje tabulka č. 2.

TAB. 2 Průměrná relativní chyba prognózy pro jednotlivé modely a kombinaci modelů časových řad

Potravina	Průměrná relativní chyba prognózy (pro tři roky) - %		
	Nejvhodnější model		Kombinace tří nejvhodnějších modelů
	1950 - 2003	1990-2003	1990-2003
Chléb, pečivo	3,29	3,32	3,20
Vepřové maso	3,94	2,05	1,28
Hovězí maso	17,33	14,07	8,60
Drůbež	7,97	6,90	2,65
Ryby	1,99	5,87	1,83
Sýry	4,81	6,50	1,94
Máslo	3,56	3,53	5,30
Sádlo	8,36	2,06	2,80
Jedlé tuky a oleje	5,86	4,97	1,65
Ovoce	35,25	10,12	5,75
Zelenina	4,02	1,86	2,26
Brambory	1,13	0,79	1,07
Nealkoholické nápoje	9,50	9,27	2,63
Lihoviny	6,71	8,03	4,25
Víno	3,14	1,07	0,74
Pivo	1,93	1,89	0,85

Relativní chyby předpovědi až na výjimky (hovězí maso, ovoce) u všech uvažovaných modelů nepřesáhly 10%, což značí poměrně dobrou předpověď. Jak je z tabulky č. 2 patrné, prognózy z časové řady let 1950-2003 měly ve většině případů vyšší relativní chybu předpovědi než prognózy z řady let 1990-2003. Pro tuto zkrácenou řadu pak byly použity kombinované modely vzniklé kombinací tří nejvhodnějších modelů. Ve skupině nejvhodnějších modelů byly se vždy nejlépe uplatnily modely exponenciálního vyrovnání. U většiny potravin kombinace zlepšila prognózu. Relativní chyba předpovědi nikde nepřekročila 10 %, ve třinácti případech byla nižší než 5%. Předpovědi lze tedy hodnotit jako poměrně kvalitní.

Na základě zjištěných skutečností, byly kombinované modely užity pro prognózu spotřeby. Ke konstrukci byly použity řady z let 1990 –2006. Prognóza byla vyjádřena pro

roky 2007 a 2008. V době zpracování analýz nebyly totiž ještě známy hodnoty spotřeby jednotlivých druhů potravin za rok 2007. V prosinci 2008 vydal ČSU výsledky šetření o spotřebě potravin v roce 2007, takže bylo možné porovnat prognózy spotřeby se skutečným stavem. Výsledky jsou shrnuty v tabulce č. 3.

TAB. 3 Prognózy spotřeby jednotlivých druhů potravin pro roky 2007 a 2008, skutečná spotřeba v roce 2007, relativní chyba prognózy.

Potravina	Prognóza		Skutečná spotřeba v roce 2007	Relativní chyba předpovědi %
	Rok 2007	Rok 2008		
Chléb, pečivo	50,7	49,7	50,3	0,80
Vepřové maso	39,4	38,8	42,0	6,19
Hovězí maso	8,3	7,9	10,8	23,15
Drůbež	26,0	27,0	24,9	4,42
Ryby	5,8	5,9	5,8	0,00
Sýry	13,9	14,3	13,7	1,46
Máslo	4,3	4,3	4,2	2,38
Sádlo	3,6	3,5	3,4	5,88
Jedlé tuky a oleje	16,7	17,5	16,3	2,45
Ovoce	88,4	89,8	85,6	3,27
Zelenina	81,2	82,7	82,7	1,81
Brambory	69,9	67,4	69,5	0,58
Nealkoholické nápoje	293	295	293	0,00
Lihoviny	8,2	8,2	8,2	0,00
Víno	18,2	18,4	18,2	0,00
Pivo	159,5	159,7	159	0,31

Jak je patrné z výsledků v tabulce č.3, prognózy pomocí kombinovaných modelů se ukázaly jako velmi kvalitní. Vyšší relativní chyba předpovědi byla pouze u prognózy spotřeby hovězího masa (23,15%). Toto bylo zřejmě způsobeno velkými výkyvy v časové řadě, které byly způsobeny jednak zvýšením cen a zejména situací kolem BSE skotu. U dalších druhů potravin byla relativní chyba předpovědi v rozpětí 0-6,19%, u 4 potravin byla nulová a u další 3 nižší než 1%. Kombinované modely tedy poskytly poměrně dobré předpovědi a je možné je pro krátkodobé předpovědi s výhodou užít.

Závěr

I když velikost spotřeby potravin je závislá na celé řadě faktorů – příjmech, cenách, vyšší informovanosti o kvalitě potravin, obsahu konzervačních látek, stylem života, větší péčí o zdraví a dalších faktorů, dosažené výsledky ukázaly, že i když jednorozměrné modely časových řad vycházejí pouze z informace o minulém vývoji, přesto lze s jejich pomocí stanovit poměrně kvalitní prognózu pro nejbližší období. V tomto se nejvíce uplatnily modely exponenciálního vyrovnání a zejména pak modely kombinované zkonstruované na základě tří nejvhodnějších (exponenciálních) modelů časových řad.

Poznatky uváděné v příspěvku vyplynuly z řešení IVZ MSM 6046070906 „Ekonomika zdrojů českého zemědělství a jejich efektivní využívání v rámci multifunkčních zemědělskopotravinářských systémů“.

Použitá literatura:

- [1] ČSÚ : *Retrospektivní údaje o spotřebě potravin v letech 1946-2006*, Praha 2008
- [2] KÁBA, B. Automatický výběr předpovědních modelů, *Sborník z mezinárodní vědecké konference „Agrární perspektivy XV“*, PEF ČZU, Praha, 2006
- [3] SAS Institute Inc., *SAS/ETS Software Time Series Forecasting*, Version 6, First Edition, Cary, NC: SAS Institute Inc., 1995, 264 s. ISBN 1-55544-257-7
- [4] <http://www.czso.cz>

PODMÍNKY PODNIKÁNÍ V ČESKÉ REPUBLICE DOING BUSINESS IN CZECH REPUBLIC

Libuše Svobodová

Univerzita Hradec Králové

Libuse.Svobodova@uhk.cz

Klíčová slova:

Podnikání – podmínky – srovnání – Česká republika

Abstrakt:

V předloženém článku se zaměříme na zhodnocení a srovnání podmínek podnikání v České republice dle výsledků Světové banky, která od roku 2004 provádí každoročně srovnání ekonomik jednotlivých zemí dle daných kritérií (podmínky pro zahájení podnikání, udělování povolení k podnikání, zaměstnávání pracovníků, registrace vlastnictví, získání úvěru, ochrana investorů, placení daní, regulace zahraničního obchodu, vynutitelnost smluv, ukončení podnikání), která jsou klasifikována dle závažnosti.

Key words:

Doing business – conditions – comparison – Czech Republic

Abstract:

The main aim of this article is to present the results of the surveys from the World Bank Group. These surveys started in 2004. Economies from the world are ranked on their ease of doing business. It averages the country's percentile rankings on 10 topics, made up of a variety of indicators (Starting a Business, Dealing with Construction Permits, Employing Workers, Registering Property, Getting Credit, Protecting Investors, Paying Taxes, Trading Across Borders, Enforcing Contracts, Closing a Business), giving equal weight to each topic.

Snadnost podnikání

V první kapitole se zaměříme na celkové výsledky snadnosti podnikání ve vybraných zemích (dle kritérií, kterými se budeme zabývat v další kapitole).

Do tabulky č. 1 byly vybrány země na začátku žebříčku, poté země, které jsou v hodnocení v roce 2009 nejbližší České republice a dále poslední 3 země v žebříčku.

TAB. 1: **Snadnost podnikání - pořadí zemí**

Země	Hodnocení dle Světové banky				
	2005	2006	2007	2008	2009
Singapur	3	2	1	1	1
Nový Zéland	1	1	2	2	2
USA	2	3	3	3	3
Hong Kong	4	6	5	4	4

Země	Hodnocení dle Světové banky				
	2005	2006	2007	2008	2009
Dánsko	12	7	7	5	5
Velká Británie	7	5	6	6	6
Irsko	15	10	10	8	7
Kanada	8	4	4	7	8
Austrálie	5	9	8	10	9
Norsko	6	8	9	9	10
Island		11	12	11	11
Japonsko	10	12	11	12	12
Thajsko	20	19	18	19	13
Finsko	14	13	14	13	14
Gruzie		112	37	21	15
Saudská Arábie		35	38	24	16
Švédsko	9	14	13	14	21
...					
Tunis		77	80	81	73
Dominikánská republika		65	72	70	74
Česká republika		50	52	65	75
Polsko		74	75	76	72
Pákistán		66	74	74	77
...					
Guinea-Bissau		173	173	179	179
Středoafrická republika		162	167	180	180
Demokratická republika Kongo		175	175	181	181

Zdroj: vlastní zpracování dle [1]

Domnívám se, že je důležité uvést, že během hodnocení v jednotlivých letech došlo k přírůstku hodnocených zemí o 6. Hodnoty, které chybí ve sloupci z roku 2005, bohužel nejsou k dispozici – v celkovém hodnocení bylo zveřejněno pouze prvních 20 zemí. Výsledky pro rok 2009 byly zjišťovány od dubna 2007 do června 2008 v 181 zemích.

V tabulce č. 1 je zachyceno hodnocení podmínek pro podnikání ve vybraných zemích a v České republice dle výsledků Světové banky. Pro rok 2009 je souhrnné hodnocení pro Českou republiku vyjádřeno 75. příčkou na žebříčku 181 zemí s tím, že meziročně došlo ke zhoršení (65. místo v roce 2008, 52. místo v roce 2007 a 50. místo v roce 2006). Pokud porovnáme prvních 10 zemí od roku 2006, zjistíme, že si tyto země pouze měnily pořadí, ale všechny jsou stále v první desítce. Nejlepší podmínky pro podnikání mají v současné době v Singapuru, na Novém Zélandu a ve Spojených státech amerických. Naopak nejhůře se stále drží Guinea, Středoafrická republika a Demokratická republika Kongo. K velkým reformám došlo v Gruzii, která se od roku 2006 vypracovala ze stodvanácté pozice na pozici patnáctou v roce 2009.

Snadnost podnikání dle hodnocených kritérií

V následující kapitole se zaměříme na výsledky dle jednotlivých kritérií, která byla stanovena Světovou bankou. Původní kritéria z roku 2004 byla upravena a rozšířena na 10 dle požadavků, které vznikaly v souvislosti s vývojem na podnikatelském trhu. Zároveň se ve vybraných bodech měnila i struktura hodnotících ukazatelů.

V tabulce č. 2 jsou zveřejněna umístění za Českou republiku v jednotlivých kritériích od roku 2007 – 2009. Z tabulky je patrné, že ve většině kritérií si Česká republika v porovnání s předešlými roky pohoršila umístění mezi zeměmi. Nejlépe si Česká republika stojí v kritériu Získání úvěru a Regulace zahraničního obchodu, naopak nejhůře je hodnocena v Placení daní a v Ukončení podnikání. Zároveň je dle čísel zřejmé, že se od roku 2007 zlepšily podmínky pro Udělování povolení a Podmínky pro zaměstnávání pracovníků.

TAB. 2: Porovnání výsledků studie o snadnosti podnikání v České republice

Kategorie	Česká republika		
	pořadí 2007	pořadí 2008	pořadí 2009
Doing Business	61	65	75
Zahájení podnikání	79	93	86
Udělování povolení	109	85	86
Zaměstnávání pracovníků	68	58	59
Registrace vlastnictví	57	59	65
Získání úvěru	21	25	43
Ochrana investorů	81	84	88
Placení daní	111	117	118
Regulace zahraničního obchodu	27	29	49
Vynutitelnost smluv	97	93	95
Ukončení podnikání	115	111	113

Zdroj: vlastní zpracování dle [1]

V tabulce č. 3 jsou blíže popsány jednotlivé kategorie pro hodnocení. Zároveň jsou zveřejněny konkrétní výsledky, kterých dosáhla Česká republika ve studii, která byla vydána v roce 2009. Výsledky jsou porovnány s průměrnými výsledky 30 ekonomicky nejrozvinutějších států na světě.

TAB. 3: Porovnání výsledků studie o snadnosti podnikání v České republice ve srovnání s OECD

Kategorie	Česká republika	OECD
Zahájení podnikání		
Počet procedur	8	5,8
Čas (dny)	15	13,4

Kategorie	Česká republika	OECD
Zahájení podnikání		
Náklady (v %)	9,6	4,9
Minimální kapitál (v %)	31,8	19,7
Udělování povolení		
Počet procedur	36	15,4
Čas (dny)	180	161,5
Náklady (v %)	16,9	56,7
Zaměstnávání pracovníků		
Index obtížnosti při zaměstnávání	33	25,7
Rigidita pracovní doby	40	42,2
Index obtížnosti při propouštění	10	26,3
Index rigidity zaměstnanosti	28	31,4
Náklady spojené s propouštěním	22	25,8
Registrace vlastnictví		
Počet procedur	4	4,7
Čas (dny)	123	30,3
Náklady (v %)	3	4,5
Získávání úvěrů		
Index zákonných práv	6	6,8
Index informace o úvěrech	5	4,8
Pokrytí veřejným registrem (v %)	4,6	8,4
Pokrytí soukromým registrem (v %)	65,2	58,4
Ochrana investorů		
Index transparentnosti	2	5,9
Index odpovědnosti managementu	5	5
Index práv akcionářů	8	6,6
Index ochrany investora	5	5,8
Placení daní		
Počet plateb	12	13,4
Čas (hodiny)	930	210,5
Daň ze zisku (%)	6	17,5
Daň ze mzdy + příspěvky (%)	39,5	24,4
Jiné daně (%)	3,1	3,4
Celková daňová sazba (%)	48,6	45,3
Regulace zahraničního obchodu		
Počet dokumentů pro export	4	4,5
Čas strávený zařizováním exportu	17	10,7
Náklady exportu (\$/kontejner)	985	1069,1
Počet dokumentů pro import	7	5,1

Kategorie	Česká republika	OECD
Zahájení podnikání		
Čas strávený zařizováním importu	20	11,4
Náklady importu (\$/kontejner)	1087	1132,7
Vynutitelnost smluv		
Počet procedur	27	30,8
Čas (dny)	820	462,7
Náklady (% dlužné částky)	33	18,9
Ukončení podnikání		
Čas (roky)	6,5	1,7
Náklady (v %)	15	8,4
Úhrada dluhů (centů na dolar)	20,9	68,6

Zdroj: vlastní zpracování dle [1]

Jestliže se podíváme blíže na tabulku č. 3, je zřejmé, že Česká republika si ve většině ukazatelů stojí hůře, než země vybrané v OECD. V těchto zemích např. stačí k zahájení podnikání průměrně 5,8 procedur, jimiž musí podnikatel projít dříve, než otevře svůj podnik, kdežto v České republice jich je zapotřebí 8. S počtem procedur souvisí samozřejmě i čas (počet dní) strávený před samotným otevřením podniku. Ve vybraných zemích je to dle hodnocení Světové banky průměrně 13,4 dní, naopak v České republice 13,4 dní. Náklady jsou v České republice vyšší o 4,7 %. Výše minimálního kapitálu, který je vyjádřen jako procento hrubého národního důchodu na obyvatele v porovnání ve výše zmíněných zemích, je o 12,1 % vyšší v České republice.

Udělování povolení k podnikání je v České republice vyjádřeno nadprůměrně vysokým počtem procedur i časem, který je třeba k získání povolení, na rozdíl průměrné náklady na uvedení podniku do provozu jsou poměrně nízké.

Pojďme se blíže podívat na třetí skupinu v celkové desítce hodnocených kritérií. Zaměstnávání pracovníků je hodnoceno pomocí statistických ukazatelů i ukazatelů měkkých. Data měkkých ukazatelů jsou založena na výpovědích respondentů. Právě index obtížnosti najímání pracovníků, index rigidity (nepřizpůsobivosti) pracovních hodin a index obtížnosti propouštění pracovníků se zjišťují na základě měkkých ukazatelů, a to na škále 0 – 100. Čím vyšší hodnota, tím větší rigidita regulace zaměstnanosti.

Čtvrtá skupina, která vypovídá o Registraci vlastnictví je tvořena třemi ukazateli, charakterizujícími souhrnně snadnost (resp. nesnadnost) zabezpečení vlastnických práv v zemi. Počet procedur nezbytných pro zajištění ochrany vlastnických práv a náklady na zajištění ochrany vlastnických práv (v % hodnoty majetku) jsou téměř srovnatelné. Naopak je tomu v počtu dnů nezbytných pro dosažení zákonné ochrany vlastnických práv. V České republice je to 123 dnů, ve vybraných zemích pouhých 30,3 dnů.

Získávání úvěru, které reprezentuje pátou skupinu, se hodnotí podle čtyř ukazatelů. Můžeme si povšimnout, že země OECD mají vyšší hodnotu v prvním ukazateli (index zákonných práv věřitelů a dlužníků) než má Česká republika. Jedná se měkký indikátor, jehož hodnota se může pohybovat v rozmezí 0 - 10, přičemž vyšší skóre znamená lepší

dostupnost úvěru. Stejně jako index zákonných práv věřitelů a dlužníků, tak i index informací o úvěrech je měkkým indikátorem. Jeho hodnota se může pohybovat v rozmezí 0 - 6, a čím vyšší skóre, tím lepší dostupnost informací o úvěrech. Česká republika si u tohoto ukazatele stojí lépe než vybrané země.

Nejzajímavějším ukazatelem ve skupině šesté, čímž je Ochrana investorů je index ochrany investora. Tento index je též konstruován na základě měkkých dat a vypočítá se jako prostý aritmetický průměr níže zmíněných subindexů. Experti mají pro hodnocení tři subindexů (index transparentnosti, index odpovědnosti managementu a index schopnosti akcionářů potrestat vedení společnosti a úředníky za nesprávné chování) k dispozici stupnici 0 - 10. Tento index je v České republice na podobné úrovni jako v zemích OECD.

Ve skupině, která se nazývá Placení daní, jsou nepřehlédnutelné rozdíly v času stráveném v souvislosti s placením daní. Země OECD stráví placením daní 210,5 hodin. Češi si budou muset na tuto nepříliš oblíbenou činnost, vyhradit 930 hodin. Ostatní ukazatele jsou podobné mimo daň ze zisku a daň ze mzdy + příspěvky.

Regulace zahraničního obchodu je hodnocena pomocí šesti indikátorů. Nejvyšší rozdíly ve srovnání nalezneme ve stráveném čase při zařizování exportu či importu.

Ve skupině Vynutitelnost smluv, která je měřena pomocí tří indikátorů, obsadila Česká republika 95. místo. Vylepšit bychom měli jak čas, který strávíme vymáháním, tak náklady, které v souvislosti s časem narůstají.

Poslední skupinou, která je v hodnocení snadnosti podnikání nezanedbatelná, je Ukončení podnikání. Hodnotí se prostřednictvím doby a nákladů řešení úpadku. Je sestavena ze tří ukazatelů (doba v letech, náklady v % majetku a míra uspokojení věřitelů v procentech vzneseného nároku). Z tabulky je jasně vidět, že ukončit podnikání je z hlediska času kratší ve vybraných zemích než v České republice. Zároveň dluhy jsou v těchto zemích uhrazeny ve vyšší výši.

Závěr

Ze studií, které byly provedeny je jasně patrné, že Česká republika je na tom celkově hůře v podnikatelské oblasti než jiné vyspělé země. Nejlépe si v hodnocení stojí Singapur, Nový Zéland, Spojené státy americké či Hong Kong. Česká republika byla v roce 2009 umístěna na 75. místě ze 181 hodnocených zemí. Slovensko se umístilo na 54. místě a nám blízké Polsko je na místě 76.

Použitá literatura:

[1] <http://www.doingbusiness.org/>

EFEKTÍVNA KOMUNIKÁCIA A JEJ DETERMINUJÚCE FAKTORY V SR EFFECTIVE COMMUNICATION AND ITS DETERMINANTS IN SLOVAKIA

Miroslava Szarková

Ekonomická univerzita v Bratislave

szarková@euba.sk

Kľúčové slová:

Komunikácia – marketingová komunikácia – interná komunikácia – komunikačné nástroje

Abstrakt:

Efektívna komunikácia je v súčasnosti dôležitým ak nie hlavným faktorom začleňovania sa podnikov pôsobiacich v Slovenskej republike do európskych podnikových a podnikateľských štruktúr ako aj štruktúr európskeho trhu kapitálu, tovarov a práce. Príspevok obsahuje výsledky prieskumu v oblasti komunikácie slovenských podnikov a ponúka prehľad faktorov ovplyvňujúcich výber komunikačných nástrojov v slovenských podnikoch v súčasnosti. Výsledky prieskumu sú súčasťou prieskumu realizovaného v rámci projektu VEGA 1/4591/07.

Key words:

Communication – marketing communication – internal communication – communication tools

Abstract:

Effective communication is the most important issue in the corporate sector within the process of accessing into European union corporate structures and gaining membership authorities. The article contains survey results in the area of corporate communication and offers a review of the main factors, which influence the communication tools in the Slovak companies. The survey results are the part of the survey performed within VEGA 1/4591/07.

Úvod

Je všeobecne známe, že komunikácia má dôležité miesto v systéme riadenia každého podniku. V mnohých teoretických a odborných prácach sa komunikácia označuje ako základný faktor konkurencieschopnosti a profitu podniku. Komunikácia sa zároveň chápe ako nástroj riadenia podniku, resp. nástroj, ktorý v systéme riadenia podniku zohráva najdôležitejšiu, kľúčovú úlohu. Potvrdzujú to aj mnohé výskumy z oblasti manažmentu, ktoré upozorňujú na skutočnosť, že zdrojom vnútorných „pnutí“ v podniku, ktoré sa podpíšu v konečnom dôsledku na konkurencieschopnosti podniku je komunikácia, resp. neprofesionálne uplatňovanie jej jednotlivých foriem v procese riadenia a vedenia ľudí v podniku. Odborníci odhadujú, „že nedostatočná či neadekvátne interná komunikácia je zodpovedná za viac ako 60 % všetkých problémov

organizácie¹, nevynímajúc problémy so zákazníkmi, klientmi, odberateľmi a obchodnými partnermi ale aj verejnosťou ako celkom a jej jednotlivými segmentmi.

Súčasná prax manažmentu potvrdzuje, že ak podnik chce obstať v trhovom konkurenčnom prostredí, komunikácia, či vnútropodniková (interná) alebo externá, sa nemôže realizovať na laickej úrovni ale vyžaduje uplatňovať profesionálny prístup či už v oblasti používania komunikačných nástrojov, vymedzenia a dodržiavania komunikačných kompetencií a uplatňovania komunikačných zručností manažérov na každom stupni riadenia podniku. Tak v odbornej, či už zahraničnej alebo domácej literatúre, ako aj v podnikateľskej a aj v podnikovej praxi nájdeme veľa príkladov na to, ako komunikácia, resp. ne/aplikované komunikačné nástroje, komunikačné kompetencie a komunikačné zručnosti manažérov či už v rámci vnútropodnikového alebo externého prostredia ovplyvnili procesy riadenia a vedenia ľudí v podniku. Teória i prax potvrdili, že podnik, ktorý k výberu komunikačných nástrojov, vymedzeniu komunikačných kompetencií a k dôslednému profesionálnemu uplatňovaniu komunikačných zručností manažérov v o vnútropodnikových procesoch pristupuje laxne, nevenuje pozornosť ich výberu ani spôsobu ich používania, rozvíjania a zdokonaľovania, negatívne ovplyvňuje nielen vnútropodnikové prostredie, ale aj externé prostredie, v ktorom podnik realizuje svoje produkty, či už výrobky alebo služby. Naopak, podnik, ktorý venuje náležitú pozornosť komunikácii vrátane výberu a spôsobov aplikácie komunikačných nástrojov, vyšpecifikovania komunikačných kompetencií a zdokonaľovania komunikačných zručností manažérov dosahuje tak vo vnútropodnikovom ako aj v externom prostredí podstatne lepšie výsledky [1, 3], ktoré sa prejavujú nielen v kvalite vnútropodnikového prostredia, ktoré motivuje k vyšším výkonom zamestnancov vrátane manažérov, ale aj vo vnímaní podniku verejnosťou, jeho klientmi a zákazníkmi.

Faktory ovplyvňujúce efektívnu komunikáciu v slovenských podnikoch

Odborná zahraničná aj domáca literatúra medzi základné faktory, ktoré ovplyvňujú efektívnosť vnútropodnikovej ako aj externej komunikácie, zhodne zaraďuje tri skupiny faktorov:

- Komunikačné nástroje,
- Komunikačné zručnosti manažérov,
- Komunikačné kompetencie.

Prieskum, realizovaný v rámci projektu VEGA sa v prvej etape zamerail na odhalenie prvej skupiny faktorov – komunikačných nástrojov, ktoré ovplyvňujú kvalitu komunikačného procesu v rámci slovenských podnikov a zároveň sú určujúcim prvkom aj kvality externej komunikácie podniku. Vzorku tvorilo 600 podnikov pôsobiach na území Slovenska, v ktorej početne najväčšie zastúpenie tvorili spoločnosti s ručením obmedzeným (47,3%), čo v podstate zodpovedá súčasnej štruktúre podnikov pôsobiach v SR. Hlavnou metódou získavania údajov bol dotazník, ktorý bol doplnený štruktúrovaným rozhovorom. Ako doplnková metóda bola použitá Likertova škála. Na vyhodnotenie získaných údajov boli použité klasické štatisticko – matematické metódy, hlavne faktorová analýza.

^{1 1} Podrobnejšie pozri: Z diskuse o interní komunikaci. Moderní řízení 2005/9, s. 76.

Výsledky pilotného prieskumu naznačili, že komunikačné nástroje ovplyvňujúce efektívnu komunikáciu v slovenských podnikoch tvoria širokú škálu a potrebné ich klasifikovať na základe určitých kritérií. Medzi základné kritériá boli vybraté dve: subjektívne kritériá, ktoré vyjadrovali v podstate subjektívnu reflexiu jednotlivých komunikačných nástrojov a to jednak z hľadiska úspešnosti ich používania manažérom v komunikačnom procese v internom prostredí podniku a jednak z hľadiska úspešného ich používania v externom prostredí podniku [2]. Druhým kritériom boli objektívne faktory, ktoré ovplyvňovali jednak výber a jednak možnosti používania jednotlivých komunikačných nástrojov. Prieskum bol okrem iného zameraný najmä na identifikáciu faktorov, ktoré ovplyvňovali výber komunikačných nástrojov podnikoch pôsobiach v Slovenskej republike. Prehľad jednotlivých faktorov ovplyvňujúcich výber komunikačných nástrojov v podnikoch pôsobiach v SR uvádza tabuľka 1.

TAB 1: Faktory, ktoré ovplyvňujú výber komunikačných nástrojov v podnikoch pôsobiach v SR²

Faktory	Percentuálne vyjadrenie	Obsahové zdôvodnenie
Ekonomické faktory	17,80 % (80 respondentov)	Nedostatok finančných zdrojov podniku, nízka návratnosť vložených investícií, nízke ekonomické prínosy a zhodnotenie, nepriravenosť čerpať eurofondy, rýchly vývoj v IKT
Nízka úroveň kompatibilnosti vnútropodnikových komunikačných systémov (uvádzali najmä dcérske spoločnosti zahraničných podnikov a podniky priestorovo rozložené)	5,57 % (25 respondentov)	Nemožnosť komunikácie určitými komunikačnými nástrojmi, nízka úroveň kompatibilnosti komunikačných systémov a komunikačných nástrojov, rýchly vývoj v IKT
Priestorové obmedzenia/problémy s pracovnými priestormi	2,45 % (11 respondentov)	Priestory podniku neumožňujú využiť prednosti konkrétnych komunikačných nástrojov
Komunikačné a pracovné stereotypy	32,96 % (148 respondentov)	„staré je lepšie“/nechuť učiť sa niečo nové
Nedocenenie významu IKT	15,15 % (68 respondentov)	Nízka úroveň chápania integračných procesov v EÚ a potreby komunikovať a informovať sa
Vysoká poruchovosť IKT	14,03 % (63 respondentov)	Nesprávny výber komunikačných nástrojov vo vzťahu k profesionálnym zručnostiam užívateľov

² Poznámka: Uvedené percentá sú prepočítané korelačným koeficientom.

Faktory	Percentuálne vyjadrenie	Obsahové zdôvodnenie
Nízka úroveň profesionálnych komunikačných zručností	8,46 % (38 respondentov)	Nezáujem učiť sa používať nové komunikačné nástroje
Obava zo zlyhania Predsudky	3,56 % (16 respondentov)	Nízka úroveň profesionálnych komunikačných zručností

Zdroj: vlastné spracovanie

Významným zistením prieskumu bolo, že v malých a stredných podnikoch pôsobiach v SR ekonomické faktory nie sú rozhodujúcim faktorom pri výbere komunikačných nástrojov a informačných technológií.³ To na jednej strane znamená, že malé a stredné podniky pôsobiace v SR disponujú dostatočnými finančnými zdrojmi na investície do IKT a na druhej strane, že sa ich neboja do IKT investovať, čo možno zdôvodniť tým, že návratnosť investícií do IKT je vysoká, resp. minimálne vyrovnaná.

Druhým dôležitým zistením je, že úlohu rozhodujúcich faktorov pri výbere komunikačných nástrojov a technológií v malých a stredných podnikoch pôsobiach v SR zohrávajú v súčasnosti subjektívne faktory⁴, hlavne komunikačné stereotypy, profesionálna pripravenosť zamestnancov používať komunikačné nástroje a informačné technológie, uvedomenie si vývojových trendov a zmena postojov ku komunikácii všeobecne a komunikačným nástrojom zvlášť, predsudky. V rámci analýzy odpovedí na uvedenú oblasť prieskumu boli zaujímavé korelácie, ktoré potvrdili, že výber komunikačných nástrojov by mal zodpovedať úrovni komunikačných zručností zamestnancov a ich ochote využívať „nové“ komunikačné nástroje v pracovnom procese. Tento fakt si uvedomovalo až 67, 11 % respondentov. Podrobnejšia analýza ukázala, že v rámci skupiny respondentov, ktorí kladne odpovedali na uvedené otázky, najviac zastúpených respondentov bolo zo skupiny od 36 do 45 rokov s vysokoškolským vzdelaním (72, 18 % respondentov). Z vedeného možno usudzovať, že vek a vzdelanie respondentov ovplyvňuje výber komunikačných nástrojov v malých a stredných podnikoch pôsobiach v SR. Pritom faktor veku a vzdelania úzko súvisel s postojmi respondentov, čo vytvorilo určité „kombinované kritérium“ použiteľné na výber komunikačných nástrojov v malom a strednom podniku, ktorého nerešpektovaním, resp. minimálnym rešpektovaním môže dôjsť k situácii, na ktorú upozorňujú aj iné výskumy v tejto oblasti, t. j., že podnik investuje nemalé finančné prostriedky do moderných komunikačných nástrojov a informačných technológií, ale tieto sa v systéme vnútropodnikovej komunikácie ani v systémoch riadenia podniku nepoužívajú, resp. používajú minimálne [4]. Jedným z faktorov výberu komunikačných nástrojov a informačných technológií, ktorý výrazne vystúpil do popredia, bol aj faktor

³ Poznámka: Výsledky viacerých výskumov a prieskumov potvrdzujú, že malé a stredné podniky pôsobiace nielen v SR, štedro investujú do nákupu IKT a moderných komunikačných nástrojov, avšak ich vo svojej činnosti nevyužívajú, resp. využívajú len minimálne a sporadicky. Napríklad prieskum, ktorý bol zrealizovaný v rámci projektu VEGA č. 1/2601/05 : SZABO, E., JANKELOVÁ, N., NAGYOVÁ, L.: Rozhodovacie procesy v manažmente podnikov na Slovensku. In.: Ekonomické rozhľady, roč. XXXIV., 2007, č. 4, s. 431 - 442.

⁴ Poznámka: Výskumy zaoberajúce sa skúmaním uvedených otázok uvádzajú, že do roku cca 1998 rozhodujúcim faktorom pre výber a investície do komunikačných nástrojov v malých a stredných podnikoch pôsobiach v SR boli výsostne ekonomické faktory – finančné zdroje a možnosti podniku.

komunikačných a pracovných stereotypov. Na základe zistení možno konštatovať, že pri výbere komunikačných nástrojov je nutné rešpektovať komunikačné stereotypy, ktoré sú vo vnútropodnikových systémoch používané. Pritom tieto nesúviseli s vekom ani so vzdelaním respondentov, súviseli skôr s uplatňovaným modelom vnútropodnikovej komunikácie a štýlom riadenia. Odpoveď: nechť učíť sa používať nové komunikačné nástroje, či už tradičné alebo e-komunikačné nástroje, uviedlo 46 % respondentov vekovej skupiny od 36 do 45 rokov, ktorá vo vzorke respondentov tvorila 29 %. Najčastejšími odpoveďami boli: že to, čo vedľa im stačí; zmeny sú také rýchle, že by sa museli stále učíť niečo, čo by potom ani nevyužili; nemá to pre nich význam; pritom vek niektorých respondentov sa pohyboval okolo 45 rokov.

Zaujímavé boli tiež odpovede na otázku „čo by vám (osobne) prinieslo používanie moderných IKT v podniku“ slovom neviem odpovedalo 15 % respondentov, 22 % respondentov odpovedalo slovom nič, 63 % odpovedalo, že sa všetci zamestnanci dobre poznajú a medzi sebou stále komunikujú formálne aj neformálne a preto nevidia dôvod meniť používané komunikačné nástroje. V tejto odpovedi je v podstate obsiahnutý základný postoj respondentov: konzervovať daný stav, nemeniť nič, resp. čo najmenej. Tento postoj bol najmä vo vekovej skupine nad 56 rokov umocnený obavou zo zlyhania pri používaní IKT. Nechť učíť sa niečo nové v tejto vekovej skupine vyjadrilo 5 % respondentov.

Záver

Celková analýza získaných výsledkov vyvrátila v súčasnosti pretrvávajúci názor, že hlavným faktorom pri výbere komunikačných nástrojov a informačných technológií v malých a stredných podnikoch pôsobiacich v SR sú ekonomické faktory. Naopak obrátila pozornosť na zložitú tejto problematiky v súvislosti so skúmaním subjektívnych faktorov, ktoré doteraz boli považované za druhoradé a často aj nepodstatné. V tejto súvislosti si neodpustíme uviesť výrok majiteľa jedného stredne veľkého podniku, ktorý na margo tejto problematiky povedal: „Majiteľ je preto majiteľ, aby sám rozhodol a sám vybral. Ostatní, hlavne zamestnanci majú byť spokojní s takými komunikačnými nástrojmi, aké im majiteľ podniku vyberie. Ak sa s nimi nenaučia komunikovať, nech odídu“. Na otázku, koľko ho bude stáť „učenie zamestnancov“ alebo nájsť nové, už odpovedať nevedel.

Použitá literatúra:

- [1] GETLER, L. 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 internacionalizácie malých a stredných podniků v ČR. In: *Integrácia do EÚ a jej dosledky*. Bratislava: Ekonom, 2005, str. 82-86. ISBN 80-225-1969-3
- [4] SZABO, L., JANKELOVÁ, N., NAGYOVÁ, L. Rozhodovacie procesy v manažmente podnikov na Slovensku. In.: *Ekonomické rozhlady*, roč. XXXIV., 2007, č. 4, s. 431 - 442

EVALUATION OF THE COMPETITIVENESS OF POLISH FOOD PRODUCERS AFTER THE ACCESSION TO THE EUROPEAN UNION

Iwona Szczepaniak

Institute of Agriculture and Food Economics – National Research Institute, Warsaw
i.szczepaniak@ierigz.waw.pl

Key words:

Competitiveness – agro-food sector – foreign trade – export, import

Abstract:

Competition is one of the most important mechanisms of contemporary social and economic life. Even not very long time ago competition concerned mostly regional or national markets, while geographical factors and institutional barriers had significantly limited international competition created by single states or groups of states. In the recent years, however, the process of accelerated system transition, as well as the progress of globalisation and international integration processes led to a dramatic change of such reality. At present, competition is very rarely limited only to a given country or geographical region and nearly all economic entities must deal with a strong international competition. Taking the abovementioned definition as a baseline for an evaluation of the competitiveness of Polish food producers after Poland's entry to the EU the analysis of the outcome of Poland-EU foreign trade with agri-food products in the 2003-2008 period was performed. The study has been conducted taking the global development of foreign trade with these products as a background. In addition, the analysis of the export orientation indicator in the main branches of food industry was used in order to evaluate the competitiveness of Polish food producers after the entry to the EU.

Introduction

Accession of Poland into European Common Market (ECM) implied the entry of Polish economy into the free trade area. This meant abolition of custom duties and other trading restrictions in the turnover with other Member States, as well as including our country into external EU tariff and trade agreements entered into by the UE before the date of enlargement and also terminating all trade agreements entered into by Poland. The removal of all limitations concerning the trade in agri-food products made it possible for such products to be exported without limits into the other Member States' markets. At the same time, goods produced in that countries may freely compete with Polish products in the Polish markets.

Now the basic problem of Polish food industry is following: will the unavoidable loss of some part of own market be compensated – with a certain surplus – by the increased sales in the markets of other EU Member States. From the formal point of view, the sufficient condition for placing the agri-food products on the markets of other EU Member States was meeting by the Polish producers the Union's sanitary, veterinary, phytosanitary, animal welfare and environment protection standards. However, the actual use of the opportunity of increasing the export of Polish food to the EU market de-

ended on a significant competitive superiority of Polish food producers over the producers from other EU Member States.

Material and methods

This study is based on statistical data from the National Research Institute of Agricultural and Food Economics, Central Statistical Office, the Ministry of Agriculture and Rural Development and the Ministry of Finances, which were used for the analysis of data concerning foreign trade with agri-food products.

Results

Almost five years, after Poland's accession to the European Community it is already obvious that entering the ECM structures turned out to be very advantageous for Polish food industry. The outcome of foreign trade with agri-food products is very good. Despite various conditions, this constitutes a confirmation of the fact that the sector is well prepared to function in the ECM and in the majority of other markets. Food producers successfully make use of their competitive advantages, which in most cases refer to prices. There was a great increase of the export of Polish agri-food products, which compensated, with surplus, much lower increase of the import of such goods. Polish food producers improved their situation on the enlarged Union's market. The mutual and full opening of the markets was not, as some economists and politicians maintained, a factor that might have had jeopardised the development of Polish food industry, but something absolutely contrary. It became a very strong incentive for the development. The outcomes of Poland's foreign trade in agri-food products are a good proof of it.

The preparedness of Polish food industry for the EU membership was a result of many factors. Firstly, the technical condition of many important branches of food industry was much better than expected. This was because Polish producers implemented a large number of investments in order to adjust the plants to the EU standards in the period directly preceding the accession. Secondly, our producers showed a good knowledge of Union's markets and high degree of activeness, as well as the good skills as regards operating on these markets. Another factor was an inflow of direct foreign investment and participation of foreign strategic investors, who entered numerous Polish food-producing enterprises. This caused not only diminishing a technological gap between Polish and EU-15 food industry, but also resulted in promulgating modern quality management systems, in introducing new methods in the marketing, and in developing human capital. Numerous Polish enterprises became a part of foreign firms. As a result, they have automatically began their participation in the processes of globalisation and international specialisation. The activity of international trading networks was also quite important, because by buying Polish food products for entire networks they became a kind of „ambassadors” of Polish food.

In 2004, the value of Polish agri-food products increased by 31%, as compared to 2003. The increase of imports was less significant and amounted to almost 24%. Such a rapid increase of exports in 2004 did not constitute a single leap as a result of integration and its immediate impact. In subsequent years the increase of foreign exchange in agri-food products continued. In 2005, the exports increased by more than 34% and imports by nearly 22% and in 2006 by 21 and 19% respectively. In 2007, the development of Polish trading exchange continued, but for the first time the imports developed faster than

the exports, i.e. exports increased by 18% and imports by 25%. It is very likely that this proportion will remain similar also in 2008, though the indicators of exports' and imports' dynamics will be even lower than those of 2007 and will amount to 7% and 13% respectively. It can be expected that during the first five years of Poland's EU membership the exports of agri-food products will increase almost threefold and the imports – two-and-half time¹.

TAB 1 The results of foreign trade with agri-food products
(values in EUR millions, shares in %)

Specification	2003	2004	2005	2006	2007	2008 ^b
Exports of agri-food products	4010,4	5242,2	7028,0	8468,8	9942,5	10659,3
including to the EU-25/27 ^a	65,2	72,1	73,9	76,5	80,5	79,8
of that: to the EU-15	50,9	57,0	57,8	58,0	59,8	57,7
to the EU-10/12 ^a	14,3	15,1	16,1	18,5	20,7	22,1
Imports of agri-food products	3556,9	4406,5	5373,5	6391,1	7972,3	9036,6
including from the EU-25/27 ^a	61,2	62,7	63,1	62,5	67,1	68,7
of that: from EU-15	52,0	54,4	54,7	53,4	56,3	57,9
from the EU-10/12 ^a	9,2	8,3	8,4	9,1	10,8	10,8
The balance of foreign trade with agri-food products.	453,5	835,7	1654,5	2077,7	1970,2	1622,7
including from the EU-25/27 ^a	97,2	121,8	109,0	119,6	134,7	141,6
of that: from the EU-15	42,6	70,9	68,0	72,2	73,9	56,6
from the EU-10/12 ^a	54,6	50,9	41,0	47,4	60,8	85,0

^a until 2006 the data concern the EU-25 and in 2007 concern the EU-27 (for EU-10 and EU-12 respectively)

^b estimate based on the data from 8 months of 2008.

Source: *Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Analizy rynkowe. [The foreign trade with agri-food products. Market analyses.]* Nr 21-28, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa 2005-2008 and unpublished CAAC data. Author's elaboration.

The trade exchange with the EU Member States was developing much faster than with third countries. In 2005, the supplies of Polish food to the EU increased almost two-fold, as compared to 2003, and the imports entering Poland increased by almost 56%. In 2006, the turnover indicators relating to the trade with the EU countries amounted to, respectively: exports – nearly 25% and imports – 18%. In 2007, the exports increased slower than the imports – by 23% - whereas the imports increased by as much as 34% (the situation will be similar in 2008: the indicators will amount to 6% and 16% respectively).

¹ A significant appreciation of PLN, which has been taking place since the second half of 2004, (According to Polish National Bank the average EUR/PLN exchange rate was 4.5340 in 2004; in 2005 – 4.0254; in 2006 – 3.8951 and in 2007 – 3.7829). Since August 2008 there is a depreciation of PLN (despite the fact that in October the EUR/PLN exchange rate was relatively low – 3.5855), so now there is a contrary relationship.

As a result, the ECM became a dominant market for supplies and sales in the Polish agri-food sector already in the first year after Poland's accession to the EU. In the subsequent years of our membership, the EU's share in the exports of this group of goods was increasing particularly rapidly – from 65% to about 74% in 2005 and as much as about 80% in 2007-2008 period. The EU's share in the exports of agri-food products was more stable and in the 2003-2006 period it amounted to about 61-63%; only in 2007 it exceeded 67% and in 2008 it approached 69%.

The development of the trading exchange with the EU Member States, does not concern only EU-15 countries, but also „new” Member States. The EU membership provided a very strong and unexpected impulse in the trading exchange of Polish agri-food products with EU-10/12 countries. In the 2003-2008 period exports of these products to EU-15 countries will most likely increase three times, and to EU-10/12 countries as much as four times. This phenomenon is also visible in the imports of agri-food products, though the difference is lower here – the increase of imports from the EU-15 countries will exceed 183% and from the EU-10/12 countries – 198%.

TAB 2. The dynamics of the results of foreign trade in agri-food products

Specification	2004	2006	2008 ^b	2005	2006	2007	2008 ^b
	2003 = 100			preceding year = 100			
Exports of agri-food products	130,7	211,1	265,8	134,1	120,5	117,6	107,2
including to the EU-25/27 ^a	143,5	247,7	325,1	137,3	124,9	123,4	106,3
of that: to the EU-15	145,4	240,8	301,3	136,0	121,0	120,9	103,5
of that: to the EU-10/12 ^a	138,0	272,2	409,6	142,1	138,8	131,4	114,3
Imports of agri-food products	123,9	179,7	254,1	121,9	118,9	124,7	113,3
of that: from the EU-25/27 ^a	125,1	183,7	285,3	122,6	118,0	133,8	116,1
of that: from the EU-15	127,1	184,7	283,1	122,6	116,2	131,3	116,7
of that: from the EU-10/12 ^a	112,4	177,9	298,1	122,3	129,3	148,2	113,1
The balance of foreign trade with agri-food products.	184,3	458,1	357,8	198,0	125,6	95,5	82,4
of that: from the EU-25/27 ^a	234,3	563,4	521,3	177,1	137,8	106,8	86,6
of that: with the EU-15	321,0	777,0	475,5	189,9	133,4	97,2	63,0
of that: with the EU-10/12 ^a	171,9	396,9	557,0	159,2	145,1	121,5	115,2

^a until 2006 the data concern the EU-25 and in 2007 concern the EU-27 (for EU-10 and EU-12 respectively).

^b estimate based on the data from 8 months of 2008.

Source: *Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Analizy rynkowe. [Foreign trade with agri-food products. Market analyses.]* Nr 21-28, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa 2005-2008 and unpublished CAAC data. Author's elaboration

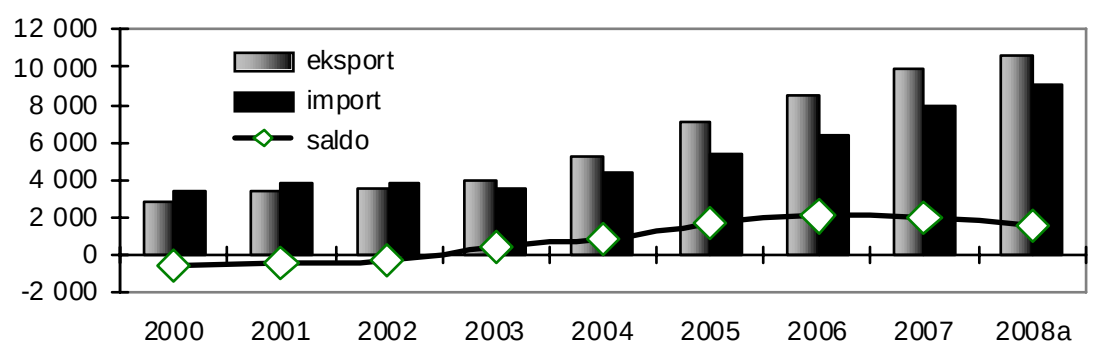
The share of the Polish food market taken over by the foreign producers, including those from the EU, was much lower than the share of world and EU markets taken over by the Polish producers. As a result, in the 2003-2007 period a significant improvement

of the balance of foreign trade in agri-food products took place (the balance was negative until 2002):

- global from 453.5 EUR millions in 2003 to 1970.2 EUR millions in 2007,
- with the EU-25/27 countries from 440.8 EUR millions to 2654.0 EUR millions,
- with the EU-15 countries from 193.1 EUR millions to 1456.6 EUR millions,
- with the EU-10/12 countries from 247.7 EUR millions to 1197.4 EUR millions,

It is very likely that in 2008 the decrease of the turnover balance will take place (global to 1623 EUR millions and with the EU countries to 2298 EUR millions); nevertheless, the turnover balance will remain very high.

Diagram 1 The results of foreign trade in agri-food products (in EUR millions)



estimate based on the data from 8 months of 2008.

Source: *Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Analizy rynkowe. [Foreign trade with agri-food products. Market analyses.]* Nr 16-28, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warszawa 2002-2008 and unpublished CAAC data. Author's elaboration

The mutual removal of all limitations in the access to the EU market and the necessity of achieving compliance by the Polish producers with EU manufacturing standards turned out to be favourable for the Polish food economy. The success achieved in the foreign trade in agri-food products in the initial years of the Polish Community membership is much greater than this predicted even by the most optimistic forecasts.

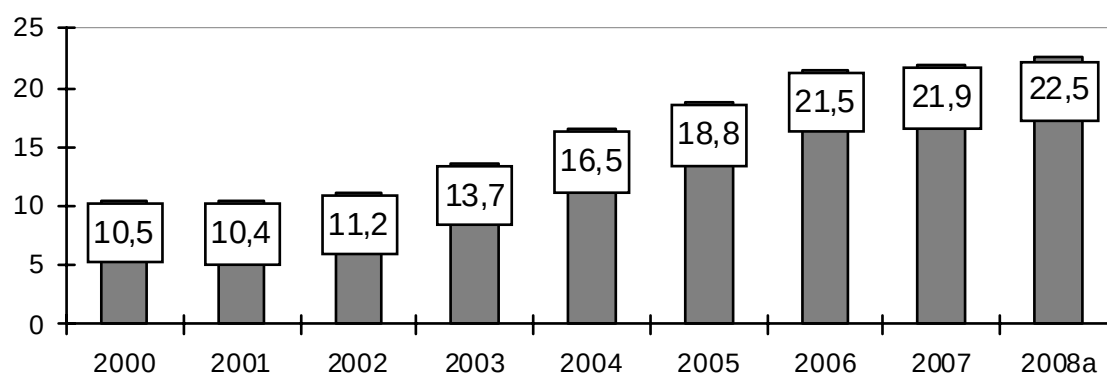
The competitiveness of individual sectors of food-processing industry is highly differentiated. The analysis of the relation of export value of basic food products to their sales value performed in relation to 2004-2008 period shows that the following branches of food industry are among the most export-orientated branches: fish processing, potato processing (including starch production), production of fruit and vegetable juices and drinks and other fruit and vegetable products, pet food production, production of long-life cakes, chocolate and other confectionery, coffee and tea processing, as well as production of spices. In the subsequent years of our EU membership most of the abovementioned food production branches maintained or increased the share of exports in their global sales. At the same time it is remarkable that most of them were dependent on the imports of raw materials.

The export orientation of the basic branches of food industry is similar to the average in the entire food industry. They are following: meat processing, production of oils, margarine and other vegetable fats, milk processing and production of sugar, spirits and to-

bacco products. At the same time a significant increase of the share of exports in sales was visible. In the future, this may result in moving these groups to the more competitive group of branches. The food industry branches that are not export-oriented are following: production of fresh bread, noodles and cereal products, wine and brewing sectors, as well as production of cakes and non-alcoholic drinks. But also this group showed the increasing orientation to the export. If that tendency is going to remain, these branches will also be able to move to the more competitive groups.

The increase of the share of exports in the sales of individual food industry branches directly influenced the development of orientation of export and competitiveness of entire food industry. The share of exports in the sales of the entire industry increase by more than 8 percentage points in the 2003-2008 period (from 13.7% to 21.9%), and in 2008 it will probably increase by further 0.6 p.p. This means more than twofold increase of the indicator of the food industry exports orientation.

Diagram 2 Share of export in the production sold by the food industry in %



^a estimate based on the data from 8 months of 2008.

Source: Urban R. (red.), *Wpływ integracji z Unią Europejską na polską gospodarkę żywnościową* [The influence of the integration with the EU on Polish food economy], Raport nr 90, seria Program Wieloletni 2005-2009, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008, p. 86.

The increase of export orientation of particular food industry branches and strengthening the position of our producers on the enlarged European market in the first period of Poland's presence in the European Community proved that Polish food producers were well-prepared to the EU membership and that they have been functioning very well on this difficult market. The constant improvement of the situation of Polish food producers on the EU market would not be possible, however, if Polish foods were not simply good and relatively inexpensive – i.e. if they weren't of high quality, if they would not guarantee health safety and good taste, at the same time being affordable. Their growing sales in the foreign markets indicate that the consumers throughout the EU have accepted our offer. The prices of basic agricultural products are one of the decisive factors, as regards the competitiveness of Polish food producers in the foreign markets. In the 2004-2007 periods, the prices of all products taken into account, with exception of eggs intended for human consumption, were lower than the prices in the EU. The prices of cereals, pork and milk were lower than the EU average by 5%-10%. Polish producers of beef, fowl and piglets were achieving about 20% difference. Polish producers of basic agricultural products were achieving lower prices as compared to

producers from the „old” Union (EU-15) and lower, as compared to producers from the new Member States (EU-12). In the 2004-2007 period, the process of levelling Polish prices with average EU prices was particularly visible in the milk market. As regards the market in pork and fowl, it is impossible to speak about unambiguous tendency in the relationship between the prices in Poland and in the EU (significant price fluctuation). The ratios of the prices of eggs intended for human consumption were stable and amounted to 2% to the advantage of Polish producers. On the other hand, the differences in the prices of piglets increased.

TAB 3. Price comparison of the basic agricultural products in Poland and in the Eu-25/27 (UE-25/27 = 100)

Specification	07-12. 2004	2005	2006	2007	01-09. 2008
Wheat intended for consumption	93,5	87,3	97,8	98,8	104,6
Feed barley	90,1	87,0	89,2	94,9	103,7
Feed maize	98,4	88,9	94,8	96,6	103,5
Pork	102,1	95,6	88,9	95,0	103,5
Piglets	.	82,0	64,4	61,0	73,2
Beef	70,1	75,5	75,2	77,8	80,6
Milk	87,0	90,6	94,3	93,5	89,4
Fowl	70,9	77,2	67,9	75,9	79,6
Eggs intended for consumption	98,0	96,1	97,8	98,3	107,9

Source: Own study on the basis of the data provided by MARD (see also www.minrol.pl).

The situation changed in 2008. The increase of food prices in Poland and in the world and depreciation of Polish currency, zloty (PLN), starting from the second half of 2008, caused that in the period from January to September 2008 the differences in the prices of basic agricultural products in Poland and in the UE, at the average, decreased. We even lost our to-date price superiority, as regards cereals, pork and eggs intended for consumption. Only the prices of Polish beef, fowl, piglets and milk remained competitive. It is difficult to assess now, to what degree the loss of our price competitiveness on basic agricultural products market is a persistent phenomenon. However, it is obvious that the process of gradual levelling of food prices between Poland and the EU will cause that Polish producers will be forced to actively look for factors other than prices, which will allow them to maintain competitive position in the ECM, in spite of still attractive price offers.

Discussion

Almost five years of Poland's presence in the European Community proved that Polish food producers were well-prepared to the EU membership and that they have been functioning very well on this difficult market. As a result, the position of our foods on the

enlarged market has improved. It was a period of a dynamic increase of turnover in the foreign trade in agri-food products. As a result of rapidly growing export and less rapidly growing import, Poland soon achieved the positive balance in the turnover of that group of products and became their significant net exporter. The advantages achieved during the first period of Poland's EU membership turned out to be much greater than those forecasted. Polish food producers did not allow taking over the too significant part of national market and at the same time were incredibly active on the other EU countries' markets. The increase of Polish food products export to the Community market and consolidation of Polish producers' position on these markets would not be possible without their competitive superiority over the producers from other EU states. The high level of Polish foods market saturation, the rapid development of the trade offers presented by the companies and the clash with unlimited competition on the huge market of the Union cause that the following factors became a basis for building the competitive superiority in the sector: price, product quality and the image of a company and its brand. Competitive strategies of Polish food producers consist of building innovative, information and corporate superiority, as well as of taking advantage of using the modern management systems or of obtaining and appropriate use of the EU funds.

It is difficult to forecast the future development of the foreign trade in agri-food products and the way in which the competitiveness of our producers will be changing. This is because so strong export-orientation of Polish agri-food sector will make it increasingly vulnerable to changes of the factors influencing the foreign trade. The most important factor is undoubtedly PLN/EUR exchange rate. Stronger PLN implies that the export of agri-food products becomes less profitable; our cost and price superiority is weaker and constitutes a threat for further development of the export. At the same time, the appreciation of the PLN increases the import of agri-food products profitability and constitutes a factor stimulating its development. A potential depreciation of PLN will of course act to the contrary.

The outcome of the foreign trade in agri-food products will also be determined by the changes of price situation on the world market. This is because the process of food and agricultural products prices increase has began. It is still impossible to assess, how persistent the process it, but in the short term it may result in temporary decrease of the demand for foods. This will obviously influence the national food market and the perspectives of further growth of agri-food products export.

Other factors that limit the development of Polish agri-food trade include milk, sugar, potato starch and isoglucose quotas, that decrease the export potential of the products of processing of that goods and result in maintaining high prices in the internal market and decreasing the national demand. Additional barriers to the entrance on the global market and higher costs result from the constant increase of requirements put on the food producers as regards its quality and health safety, environment protection and animal welfare. Also the low level of innovativeness of Polish food industry is quite important. These phenomena are significant enough to limit the competitiveness of our producers and to jeopardise the development of agri-food trade and of the entire food sector. In such circumstances, maintaining the recent rate of agri-food trade development seems to be not very likely. If Polish food producers will actively attempt to find factors other than prices, that would allow them to maintain competitive advantage in the European Common Market, this does not need to mean the stagnation of agri-food sector, but only temporary development slowdown.

References:

- [1] Analizy rynkowe. Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi, issue 21-28, IERiGŻ-PIB, ARR, MRiRW, Warsaw 2005-2008.
- [2] Published and unpublished data of Central Statistical Office in Poland, Foreign Trade Data Centre and Ministry of Agriculture and Rural Development.
- [3] Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forsten der Bundesrepublik Deutschland 2007, Landwirtschaftsverlag GmbH, Münster-Hiltrup.
- [4] SZCZEPANIAK I. (red.), *Ocena rozwoju konkurencyjności polskich producentów żywności po integracji z UE*. Raport nr 99, seria Program Wieloletni 2005-2009, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008.
- [5] URBAN R. (red.), *Wpływ integracji z Unią Europejską na polską gospodarkę żywnościową*. Raport nr 90, seria Program Wieloletni 2005-2009, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008.

KONKURENCYJNOŚĆ PAŃSTW STAREJ I NOWEJ UNII EUROPEJSKIEJ COMPETITIVENESS OF EU-15 AND NEW MEMBER STATES OF THE EU

Edyta Ropuszyńska-Surma, Witold Wilczewski

Politechnika Wrocławska

witold.wilczewski@pwr.wroc.pl; edyta.ropuszynska-surma@pwr.wroc.pl

Słowa kluczowe:

Konkurencyjność – wolność – PKB

Streszczenie:

Celem referatu jest przedstawienie różnic w poziomie konkurencyjności pomiędzy gospodarkami państw starej UE i nowymi państwami członkowskimi. Analizę oparto o wskaźnik globalnej konkurencyjności publikowany przez Światowe Forum Ekonomiczne. Podjęto próbę określenia korelacji pomiędzy konkurencyjnością a wolnością gospodarczą, mierzoną wskaźnikiem wolności gospodarczej, oraz PKB *per capita*. W tym celu wykorzystano publikowane raporty *Heritage Foundation* dotyczące wskaźnika wolności gospodarczej.

Key words:

Competitiveness – freedom – GDP

Abstracts:

The aim of this paper is presentation the difference of competitiveness level between old countries and new countries of the EU. Analysis is based on global competitiveness index, published by World Economic Forum. Moreover it presents correlation between competitiveness and economy freedom, measurement by index of economy freedom (IEF), and GDP per capita. That is why it has used published by Heritage Foundation's reports on index of economic freedom.

Wprowadzenie

Wolność gospodarcza i jej pomiar

W referacie przedmiotem zainteresowania jest wolność gospodarcza. Wspólną cechą wszystkich współczesnych studiów nad naturą wolności gospodarczej jest konstatacja, że decyzje ekonomiczne są podejmowane w ramach określonej instytucjonalnej struktury. Powszechnie uważa się, że wyrazem jakości instytucjonalnej struktury jest wolność gospodarcza i jej wpływ na wyniki ekonomiczne: Moers [2] uważa, że ochrona prawa własności, klarowny system prawny oraz wolność gospodarcza to kamienie węgielne wzrostu ekonomicznego. North [3] podkreśla znaczenie wolności gospodarczej dla rozwoju gospodarczego. Według niego, jednym z głównych powodów opóźnienia rozwoju Hiszpanii, Portugalii i ich kolonii w Południowej Ameryce, w porównaniu do Wielkiej Brytanii i jej kolonii w Północnej Ameryce, był brak wolności gospodarczej. Rząd hiszpański i portugalski naruszyły wolność gospodarczą gdyż nie zdołały skutecznie chronić prywatnej własności. Berggren [1] wykazuje, że instytucje, które są gwarancją wolności gospodarczej wspierają wzrost ekonomiczny z kilku

powodów: (i) promują wysoki wzrost przez niskie opodatkowywanie, klarowny system prawny i ochronę prywatnej własności, (ii) sprzyjają dynamice gospodarki, w której istnieje konkurencja, ponieważ regulacje są niewielkie, (iii) ułatwiają przewidywalne i racjonalne decydowanie, (iv) kierują inwestycje kapitałowe w obszary o najwyższych zwrotach. Powell [5] argumentuje, że instytucjonalna struktura albo przeszkadza albo pomaga w osiągnięciu wzrostu ekonomicznego.

Z prezentowanych powyżej poglądów wynika, że wolność gospodarcza umożliwia szybszy postęp niż jakikolwiek inny system "kontroli" działalności gospodarczej. Nie wyklucza to, oczywiście, znaczenia innych czynników, takich jak: surowce naturalne, technologia i kwalifikacje pracowników. Jeśli tylko środki finansowe określałyby stan gospodarki narodowej, wówczas nie byłoby żadnej różnicy między Koreą Północną a Południową, Niemcami Zachodnimi a Wschodnimi. Z całą pewnością państwo może odgrywać bardzo ważną rolę rozwoju gospodarki. Prywatna inicjatywa w środowisku dobrze ochronionych praw własności i dobrego systemu prawnego, wysokiej jakości instytucji, jasnych reguł gry, zgody społeczeństwa dotyczącego znaczenia wolności gospodarczej może przynieść znaczące różnice w rozwoju gospodarczym między poszczególnymi krajami.

Według raportu rocznego *Economic Freedom of the World* [6], istnieją cztery kamienie węgielne wolności gospodarczej. Są to:

- wyższość wyborów jednostki nad wyborami zbiorowymi;
- wolna wymiana koordynowana przez rynek, a nie alokacja na mocy procesów politycznych;
- wolność wejścia i konkurencji na rynkach;
- ochrona osób i ich własności.

Badania wolności gospodarczej zapoczątkowano kilkanaście lat temu. Robią to niezależnie ośrodki naukowe, a także organizacje pozarządowe. Największe znaczenie mają badania prowadzone przez Fraser Institute, Freedom House i Heritage Foundation. Od jedenastu lat Heritage Foundation i Wall Street Journal publikują Indeks Wolności Gospodarczej (*Index of Economic Freedom - IEF*). Dla dokonania pomiaru wolności gospodarczej i tempa jej zmian w każdym kraju, autorzy raportu studiują 50 niezależnych zmiennych ekonomicznych. Są one następnie grupowane w 10 obszernych kategoriach, zwanych też czynnikami wolności gospodarczej. Należą do nich [6]: regulacje działalności gospodarczej (*Business Freedom*), polityka handlowa (*Trade Freedom*), ciężary fiskalne (*Fiscal Freedom*), interwencja rządu w gospodarce (*Government Size*), polityka monetarna (*Monetary Freedom*), przepływy kapitału i inwestycje zagraniczne (*Investment Freedom*), bankowość i finanse (*Financial Freedom*), prawa własności (*Property Rights*), poziom korupcji (*Freedom from Corruption*), płace i ceny (*Labor Freedom*).

Każdy z poddanych analizie czynników jest jednakowo ważny. Indeks nie jest tak zaprojektowany by mierzyć, ile każdy czynnik wnosi do rozwoju gospodarczego. Autorzy indeksu podkreślają, że ich celem jest identyfikacja instytucjonalnych czynników, które określają możliwość przystosowania się badanej gospodarki do zmieniających się warunków rynku światowego, czyli jest to instytucjonalne środowisko, które pozwala gospodarce wzrastać i prosperować.

Wynik, który uzyskuje każdy kraj jest rezultatem uśrednionej oceny 10 indywidualnych czynników. Każdy z nich może osiągać wartości od 0 do 100, gdzie 100 oznacza maksymalny poziom wolności.

Konkurencyjność

Spośród szeregu definicji zjawiska konkurencyjności [4], które dostarcza specjalistyczna literatura na uwagę zasługuje definicja zawarta w *Annual Competitiveness Report 2003*¹. Jest ona zarówno prosta do zrozumienia, a równocześnie zawierająca kluczowe elementy, które opisują konkurencyjną gospodarkę: *"Konkurencyjność jest zdolnością osiągania sukcesu na rynkach, prowadzącą do lepszych standardów życia dla wszystkich. Jest ona pochodną pewnej liczby czynników, w szczególności poziomu konkurencyjności firm i wspomagającego środowiska biznesowego, które zachęca do innowacji i inwestowania, co łącznie prowadzi do silnego wzrostu produktywności, realnego dochodu i trwałego rozwoju"*.

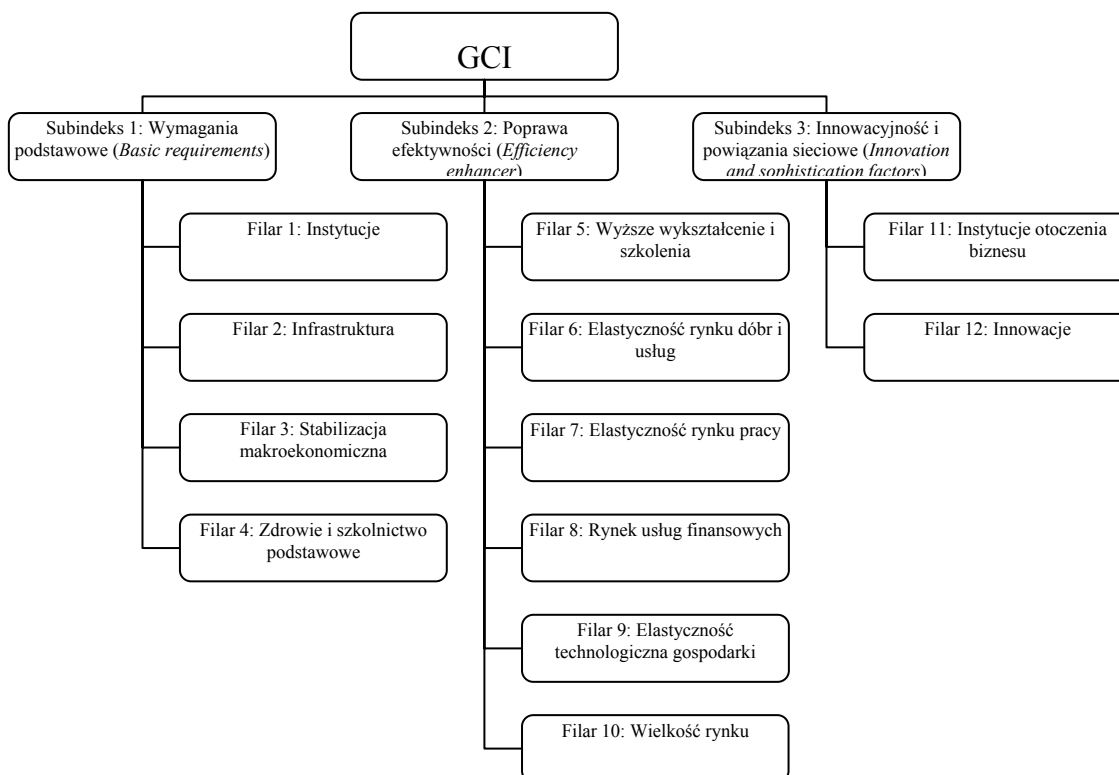
Pomiar konkurencyjności

W odniesieniu do problemu miar międzynarodowej zdolności konkurencyjnej coraz częściej tworzy się kompleksowe opracowania, w których podejmowane są próby porównania konkurencyjności gospodarek poprzez opracowanie wskaźników umożliwiających jej pomiar.

Spośród wielu instytucji mierzących narodową konkurencyjność największe znaczenie ma Światowe Forum Ekonomiczne, które już od 1979 roku opracowuje i publikuje roczne kompleksowe opracowanie znane jako Raport Konkurencyjności (*Global Competitiveness Report*). Na przestrzeni tych lat metodologia pomiaru konkurencyjności została rozwinięta. Od 2001 r. jest ona oparta na modelu opracowanym przez Jeffreya Sachsa i Johna McArthurę, a noszącym nazwę indeksu konkurencyjności wzrostu (*Growth Competitiveness Index*). Pewne zmiany dotyczące metodologii wyliczania indeksu, w której uwzględniono inne czynniki niż dotychczas mające wpływ na konkurencyjność gospodarek, zostały uwzględnione w raporcie z 2004-2005 roku w nowym *Global Competitiveness Index*. W kolejnych latach wprowadzano modyfikację metodologii wyliczania wskaźnika. Np. w *Global Competitiveness Report* z 2006-2007 opublikowano już *Global Competitiveness Index* wyliczony w oparciu o zmienioną metodologię, opracowaną m.in. przez prof. X. Sala-I-Martina. Nowa metodologia zastąpiła dotychczasową, tj. *Growth Competitiveness Index* [7].

¹ http://www.wtoconsultation.ie/ncc/reports/ncc_annual_03/webopt/ncc_annual_competitiveness_report_03.pdf [7]

RYS. 1 Struktura Globalnego wskaźnika konkurencyjności



Źródło: Opracowanie własne na podstawie [7]

W raportach 2007-2008 i 2008-2009 jest podawany tylko *Global Competitiveness Index* (globalny wskaźnik wzrostu), który jest kompleksową miarą konkurencyjności wyliczaną na podstawie 110 wskaźników. Wskaźniki są podzielone na „twarde” i „miękkie”. Każdy ze wskaźników „miękkich” oceniany jest w skali od 1 do 7 punktów. Natomiast „twarde” mają przypisane wartości zgodnie ze stanem faktycznym (tj. na podstawie dostępnych danych). Po uwzględnieniu wag wszystkich komponentów oraz odpowiednich algorytmów (w przypadku wskaźników „twardych”) GCI może przyjmować wartości od 1 do 7, gdzie 1 oznacza gospodarkę najmniej konkurencyjną, a 7 o najwyższym stopniu konkurencyjności. Następnie 110 wskaźników grupowanych jest i każda grupa zostaje przyporządkowana odpowiednio 12 filarom konkurencyjności. Z kolei, filary składają się na trzy subindeksy (zwane również trzema głównymi grupami filarów) (Rys. 1). Każdy z subindeksów ma przypisaną inną wagę w zależności od fazy rozwoju gospodarki². W przypadku państw, które zaliczono do 1 etapu rozwoju gospodarki subindeks 1 ma największy udział (60%) w strukturze GCI, z kolei subindeks 2 ma 35%, a subindeks 3 5%. W przypadku drugiej fazy rozwoju gospodarki poszczególnym subindeksom przypisano odpowiednio wagi: 40%, 50% i 10%. W przypadku gospodarek, których rozwój jest oparty na innowacjach Subindeks 1 ma wagę 20%, drugi 50% a trzeci 30% [7].

² Wyróżnia się trzy etapy rozwoju gospodarek w zależności od najistotniejszych czynników wzrostu w danej gospodarce. Są to: kraje oparte na czynnikach (*factor driven*), na wydajności (*efficiency-driven*) oraz innowacjach (*innovation-driven*).

Konkurencyjność państw UE

Na potrzeby niniejszego referatu państwa członkowskie UE zostały podzielone na dwie grupy. W tabelach 1 i 2 przedstawiono wartości indeksu konkurencyjności (*Global Competitiveness Index*) odpowiednio dla państw piętnastki (UE-15) oraz nowoprzyjętych członków UE (12 państw). Ze względu na zmiany metodologii wyliczanego wskaźnika GCI, które opisano w pkt. 2.1 tego referatu przedstawiono dane tylko dla 2007 roku. Warto również wspomnieć, że na podstawie GCI do 10 najbardziej konkurencyjnych gospodarek świata zalicza się: USA, Szwajcarię, Danię, Szwecję, Singapur, Finlandię, Niemcy, Holandię, Japonię i Kanadę. Większość z tych państw zajmuje od lat najwyższe pozycje w tabeli rankingowej. Warto wspomnieć, że w rankingu z 2008-2009 roku, opracowanego na podstawie danych z 2007 roku, pogorszyła się pozycja Zjednoczonego Królestwa, które rok wcześniej plasowało się na 9 miejscu, a obecnie zajmuje 12 [7]. Od szeregu lat Finlandia utrzymuje pozycję na szczycie tabeli konkurencyjności. Kraj ten jest uznawany za jeden z najbardziej innowacyjnych biznesowych środowisk w świecie.

Wniosek, że kraje „starej UE” są bardziej konkurencyjne niż nowe nie wydaje się zbyt odkrywczy. Jednak na podstawie zestawionych wyników można zauważyć, że najbardziej konkurencyjne gospodarki spośród nowoprzyjętych państw członkowskich są bardziej konkurencyjne niż najmniej konkurencyjne gospodarki spośród piętnastki. Konkurencyjność Estonii, Czech, Cypru i Słowenii jest większa niż Grecji, Włoch, czy też Portugalii. Ponadto, wartości wskaźnika GCI charakteryzują się większym rozrzutem w grupie nowych krajów niż w grupie krajów starej piętnastki, co świadczy o większym zróżnicowaniu, pod względem konkurencyjności, krajów nowej UE w stosunku do państw starej UE. Taka sytuacja sprzyja przyciąganiu inwestorów do regionów o większym stopniu konkurencyjności, co może jeszcze bardziej uwidocznić różnice w poziomie konkurencyjności w przyszłości. Z tego powodu w najbliższym czasie powinna być kontynuowana polityka konwergencji, a formy wsparcia powinny koncentrować się na wspieraniu rozwoju tych czynników konkurencyjności (filarów wskaźnika GCI), które przyjmują wartości najniższe lub charakteryzują się największym rozrzutem.

TAB 1. Global Competitiveness Index – stare kraje UE

L.P.	Kraj	GCI
1	Dania	5,58
2	Szwecja	5,53
3	Finlandia	5,50
4	Niemcy	5,46
5	Holandia	5,41
6	Zjednoczone Królestwo	5,30
7	Austria	5,23
8	Francja	5,22
9	Belgia	5,14
10	Irlandia	4,99
11	Luksemburg	4,85
12	Hiszpania	4,72
13	Portugalia	4,47
14	Włochy	4,35
15	Grecja	4,11

TAB 2. Global Competitiveness Index – nowe kraje UE

L.P.	Kraj	GCI
1	Estonia	4,67
2	Czechy	4,62
3	Cypr	4,53
4	Słowenia	4,50
5	Litwa	4,45
6	Słowacja	4,40
7	Malta	4,31
8	Polska	4,28
9	Łotwa	4,26
10	Węgry	4,22
11	Rumunia	4,10
12	Bułgaria	4,03

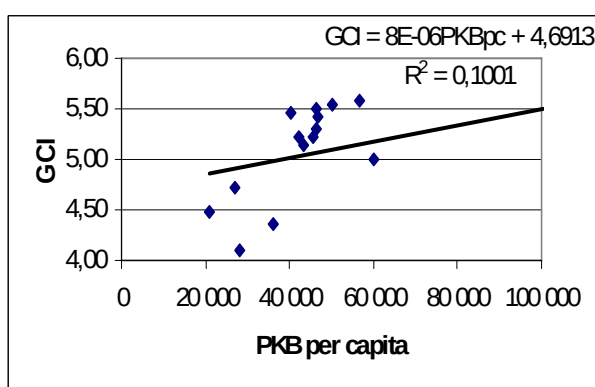
Źródło: Na podstawie [7]

Konkurencyjność, wolność a poziom dochodu

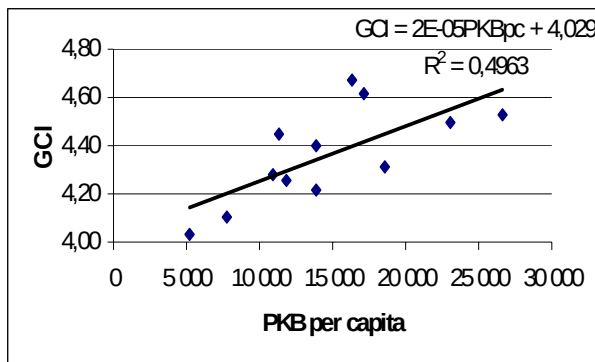
Interesującym problemem badawczym jest zbadanie, czy istnieje zależność między poziomem dochodu w gospodarkach, który w referacie jest mierzony za pomocą wskaźnika PKB *per capita* a poziomem konkurencyjności gospodarek. Na rysunkach 2 i 3 przedstawiono wskaźnik GCI w zależności od PKB *per capita* odpowiednio dla państw starej UE i nowych.

Badając związek między wskaźnikiem GCI, a poziomem PKB *per capita* [w USD] można zauważyć, pozytywną zależność między tymi wielkościami, jednak nie ma podstaw do wskazania, że związek ten jest istotny. Współczynniki korelacji jest większy w przypadku nowych krajów UE niż starych krajów.

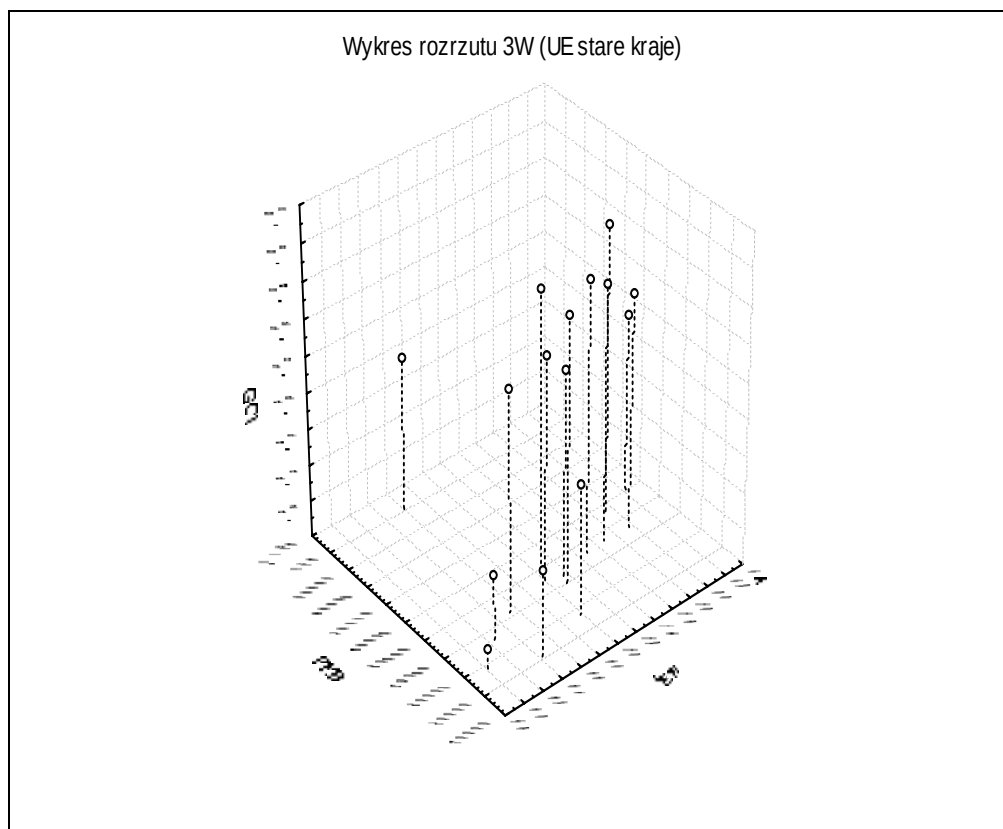
Rys. 2 GCI a PKB per capita w 2007 roku dla starych krajów EU



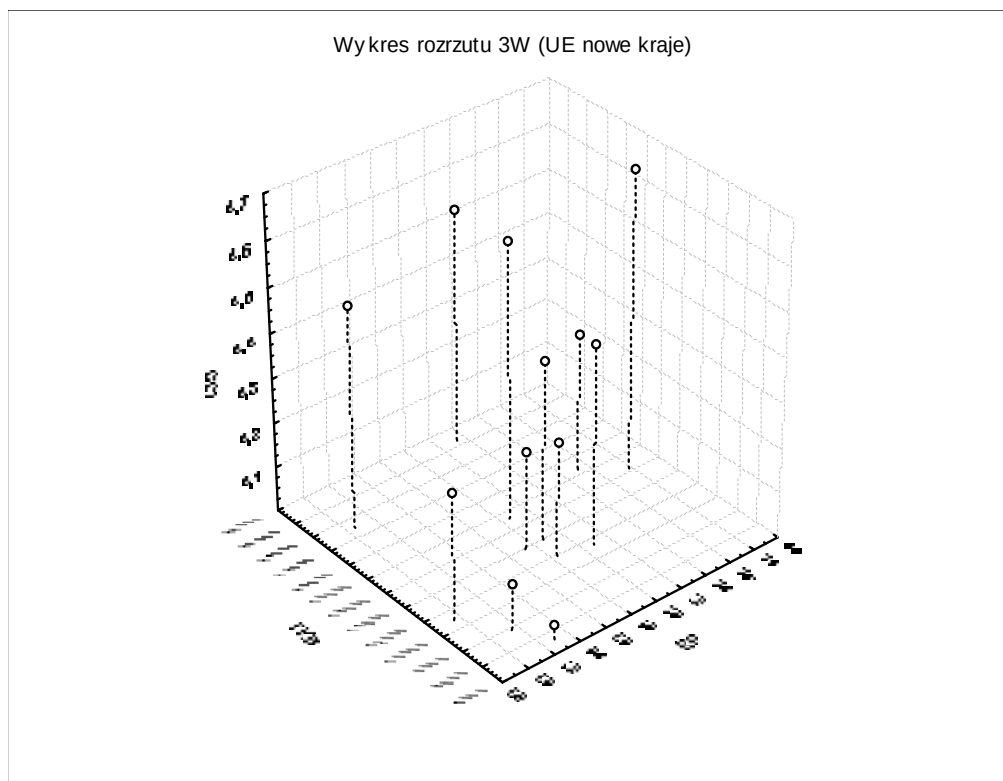
Rys. 3 GCI a PKB per capita w 2007 roku dla nowych krajów UE.



Rys. 4 . GCI vs. IEF oraz PKB per capita – stare kraje UE.



Rys. 5. GCI vs. IEF oraz PKB per capita – nowe kraje UE.



Brak istotnych związków między powyższymi zmiennymi był impulsem do poszerzenia listy czynników kształtujących konkurencyjność. Kolejną zmienną, która może wpływać na konkurencyjność gospodarki jest stopień wolności gospodarczej. Dlatego podjęto próbę opisaną zmiennej zależnej, tj. wskaźnika GCI, dwoma zmiennymi:

- wskaźnikiem wolności gospodarczej (IEF),
- PKB *per capita*.

Uzyskane w tym postępowaniu wyniki przedstawiają rys. 4 i 5 oraz tabele 3 i 4.

TAB. 3 Statystyka analizy regresji – nowe kraje UE

Podsumowanie regresji zmiennej zależnej: GCI (UE nowe kraje) R= 0,76818726 R ² = 0,59011167 Skoryg. R ² = 0,49902537 F(2,9)=6,4786 p<,01807 Błąd std. estymacji: 0,13965						
N=12	BETA	Błąd st.	B	Błąd st.	t(9)	poziom p
	BETA			B		
wyraz wolny			3,320868	0,505407	6,570682	0,000103
IEF	0,328061	0,228622	0,011285	0,007865	1,434952	0,185124
PKB	0,586837	0,228622	0,000019	0,000007	2,566843	0,030345

TAB. 4 Statystyka analizy regresji – stare kraje UE

Podsumowanie regresji zmiennej zależnej: GCI (UE stare kraje) R= 0,70575126 R ² = 0,49808485 Skoryg. R ² = 0,41443232 F(2,12)=5,9542 p<,01599 Błąd std. estymacji: 0,35491						
N=15	BETA	Błąd st.	B	Błąd st.	t(9)	poziom p
	BETA			B		
wyraz wolny			1,644257	1,019920	1,612143	0,132904
IEF	0,656861	0,212942	0,045957	0,014899	3,084697	0,009455
PKB	0,133413	0,212942	0,000003	0,000005	0,626524	0,542706

Związek między konkurencyjnością gospodarki, a wolnością gospodarczą i poziomem dochodu, mierzony współczynnikiem determinacji R² jest zadowalający, wyraźniejszy w nowych krajach UE (0,59) niż w starych krajach (0,50). Jednakże, wpływ badanych zmiennych niezależnych na konkurencyjność jest zróżnicowany w badanych grupach krajów. Biorąc pod uwagę standaryzowane współczynniki BETA (Błąd St. B, t(12)), które opisują siłę powiązania poszczególnych zmiennych niezależnych ze zmienną zależną możemy stwierdzić, że:

- w nowych krajach UE konkurencyjność kształtuje się głównie pod wpływem poziomu PKB *per capita*.
- w starych krajach UE decydujący wpływ na konkurencyjność ma poziom wolności gospodarczej.

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza pozwala na stwierdzenie, że istnieje zauważalny związek między poziomem wolności gospodarczej a konkurencyjnością danego kraju w warunkach globalizacji gospodarki. Porównanie gospodarki w obszarze wolności i konkurencyjności prowadzi do wniosku, że kraje bardziej wolne i konkurencyjne osiągają wyższy poziom PKB *per capita*. Ponadto zauważono, występowanie związku między poziomem dochodu, wolności gospodarczej i konkurencyjności gospodarki kraju.

Literatura:

- [1] BERGGREN N., *The Benefits of Economic Freedom: A Survey*, The Independent Review, 2003 Vol. VIII., No. 2, Fall, ss. 193-211.
- [2] MOERS, L. (2002) *Institutions, Economic Performance and Transition*, Tinbergen Institute Research Series 269.
- [3] NORTH D., *Institution, Economic Growth and Freedom: An Historical Introduction, Freedom, Democracy and Economic Welfare*, Vancouver, Fraser Institute, 1998
- [4] PANGSY-KANIA S. *Konkurencyjność Polskiej Gospodarki Przez Pryzmat Międzynarodowych Rankingów*, Instytut Handlu Zagranicznego Uniwersytet Gdański. <http://www.konferencja.edu.pl/ref8/pdf/pl/pangsy-kania-gdansk.pdf>
- [5] POWELL B., *Economic Freedom and Growth: The Case of The Celtic Tiger*, Cato Journal, 2003, Vol. 22., No. 3, Winter, ss. 431-448.
- [6] *Index of Economic Freedom 1995, 1996, 1997, 1998, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008*.
- [7] World Economic Forum, *Global competitiveness Report 1997, 1998, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2008*, <http://www.weforum.org>

IMPROVEMENT IN SANITARY CONDITIONS IN LOWER SILESIA AS ONE OF THE PRIORITIES OF REGIONAL POLICY FOR 2004-2006 – SELECTED PROBLEMS

Joanna Szymańska

University of Economics Wrocław

joanna.szymanska@ae.wroc.pl

Keywords:

Environmental protection – technical infrastructure – regional policy – Lower Silesia

Abstract:

This aim of this study is to show the fairly favourable changes, which occurred in Lower Silesian Voivodeship in the scope of improvement in sanitary conditions in the first three years after Poland's accession to the European Union. The study is focused on the analysis of capital expenditures on natural environment protection and water management. The possibilities of supporting the development of the region, which occurred in 2004-2006 within structural funds and Cohesion Fund, have been presented. The necessity of further actions in the scope of improving the sanitary conditions in Lower Silesia as the only proper way of reaching the socio-economic and ecological balance has been emphasized.

Introduction

In accordance with the reform of the EU Common Agricultural Policy (CAP), which makes the sustainable development a necessary condition of economic growth, counteraction against area pollutions and achieving good ecological conditions of waters by 2015 have been designated as pro-environmental priorities of the Rural Development Plan for 2004-2006 and 2007-2013. The guidelines of the EU policy concerning the rural and agricultural development for 2004-2006 and next years assumed and still assume an increase in the standard of living of rural residents. Specific actions should serve this purpose, including, first of all, building the sewerage infrastructure discharging sewage from farmsteads and proper storage of manures [2]. According to W. Michna, “ (...). *A lack of sewage systems and sewage treatment plants, especially in large villages that use water supply systems is the source of pollution in rural areas and results in so called area pollutions* [as it is emphasized by W. Michna, apart from network water supply systems, farmstead water supply systems, so called local systems, also have developed in rural areas, and the dynamics of their dissemination in 1968-1994 was much faster than in case of network water supply systems. (...). *Incorrect disposal of animal faeces, resulting in considerable emissions of nitrogen and phosphorus, concerns roughly 600- 700 thousand farmsteads. So improvement in disposal of animal faeces becomes a very important and urgent issue. (...). In rural areas, a network of illegal landfill sites becomes larger and larger* [data for 1998]. *The problem of building organized landfill sites, including hermetic containers for toxic waste, is growing.*” [3, p. 71-73]. In Poland, backlogs in this scope are still relatively large, despite a lapse of a decade and, first of all, despite a new socio-economic and political situation (system transformation, Poland's accession to the

European Union). This situation can pose a threat to health or even life of inhabitants in certain areas and can have an adverse effect on ecological condition of the environment. In science publications, this problem is discussed, among others, by J. Siekierski: “ (...). *The safety in the scope of health and life means also ecological safety. Transformations in economy must take into account the need of protecting the environment in order to achieve its high quality, which is necessary for further development of economy and thus, quality of human life. Space management should ensure adequate relations between human needs and the needs of environmental protection*” [4, p. 6]. Also I. Kociszewska draws attention to economic problems, which, alongside with social problems, result from undercapitalization of rural areas in Poland: “ (...). *Poorly developed technical infrastructure in rural areas is one of the most serious barriers for rural development. An inadequate degree of infrastructure development not only decreases the standard of living and management, but also decides about attractiveness of rural areas for investors. Capital barriers and limited financial possibilities of local governments are not conducive to infrastructure development. (...) development of infrastructure has a positive effect on developing pro-ecological attitudes*” [1, p. 136-144].

Deficiencies in the scope of infrastructure for discharging and treating domestic and municipal sewage and process waste, as well as in the scope of municipal waste separation and disposal systems, a high degree of pollution of the natural environment, mainly in surface and underground waters and soils, durable assurance of flood safety for people and property in the drainage basin of the River Odra and its tributaries, are considered to be main problems of development of the Lower Silesian Voivodeship.

Capital expenditures in the scope of environmental protection and water management in Lower Silesia in 2004-2006 according to investment directions

In 2004-2006, there occurred multidirectional variations in the value of financial resources, which were spent on investments connected both with environmental protection and water management (Table 1). After decreasing them in 2005, as compared with the previous year (down to PLN 620 862 thousand, i.e. by 17.8%), an increase in the value of these financial resources took place in the subsequent period (up to PLN 777 210.7 thousand, i.e. by 25.2%). A decrease in the value of the analysed expenditures in 2004-2005 was caused by reduction in the value of funds assigned for financing investments in the scope of environmental protection and water management in the investigated region. However, expenditures on financing investments in the scope of water management decreased relatively more dynamically (down to PLN 191 372 thousand, i.e. by 20.8%) than those for environmental protection (down to PLN 620 862 thousand, i.e. by 16.4%). In turn, in the second investigated period (2005-2006), the total increase in the analysed funds (connected both with investments in the scope of water management and environmental protection) was caused mainly by the increase in funds spent on investments on environmental protection (up to PLN 571 211.5 thousand, i.e. by 33%) rather than those spent on water management (up to PLN 205 999.2 thousand, i.e. by 7.6%).

When analysing the structure of allocating total expenditures on investments in the scope of water management and environmental protection, it should be stated that in each of the investigated years (2004-2006), more funds were spent on investments connected with environmental protection than with water management. Additionally, the share of the latter increased. In 2004, in the Lower Silesian Voivodeship, the share

of funds spent on investments connected with environmental protection in the total amount of the expended resources (spent on investments in the scope of water management and environmental protection) was 68%, in 2005 – 69.2%, and in 2006 as many as 73.5%.

TAB. 1: Capital expenditures on environmental protection and water management in the Lower Silesian Voivodeship according to investment directions in 2004-2006 (in thousand PLN)

Specification	Allocation of expenditures in particular years		
	2004	2005	2006
Capital expenditures on environmental protection – in total	513 553	429 490	571 211,5
including those on:			
• Sewage management and water protection	236 006	265 432	325 993,7
• Protection of atmospheric air and climate	152 815	53 451	76 299
• Waste disposal, protection and restoration of the utility value of soils, and surface and underground waters	70 954	61 332	118 664,3
• Other directions	53 778	49 275	50 254,5
Expenditures on water management – in total	241 674	191 372	205 999,2
including those on:			
• Water intakes and water supply	80 721	78 556	98 275,2
• Other directions	160 953	112 816	107 724
Total capital expenditures on environmental protection and water management	755 227	620 862	777 210,7

Source: data from the Statistical Yearbooks of the Lower Silesian Voivodeship for 2005-2007. Statistical Office in Wrocław

When analysing the data from Table 1, it can be noticed that in the investigated period (2004-2006), multidirectional variations in the value of the financial resources expended on the environmental protection in the Lower Silesian Voivodeship were caused by:

- An increase in the value of the financial resources expended on investments in the scope of sewage management (from PLN 236 006 thousand up to PLN 325 993.7 thousand, i.e. by 38.1%).
- Multidirectional variations in the value of the financial resources expended on protection of atmospheric air and climate, in the average value of funds expended in total on waste disposal, protection and restoration of utility values of soils and underground and surface waters, and also in average values of funds expended on other directions (decreases/increases).

On the other hand, multidirectional variations in the value of funds expended on investments in the scope of water management in 2004-2006 in the Lower Silesian Voivodeship (decreases/increases) were caused by similar variations in one of their components, namely the resources expended on the investments defined as “Water intakes and supply”, whereas, the amount of the financial resources expended in total on the investments defined as “Other investments” were decreasing year-by-year.

When analysing the structure of total capital expenditures spent on environmental protection and water management in the Lower Silesian Voivodeship in 2004-2006 it should be stated that with respect to:

- Environmental protection: the highest, although varying share in these funds had capital expenditures connected with sewage management and water protection: 45.9; 61.8 and 57.1% respectively; the lowest share, in total, had “Other directions”; the share of expenditures spent on financing the investments connected with protection of atmospheric air and climate decreased over twice (from 29.8 to 13.4%), while the share in the “Waste management, protection and restoration of the utility value of soils and surface and underground waters” direction increased (from 13.8 to 20.8%).
- Water management: financial resources expended on “Other directions” had the highest, but systematically decreasing share in the analysed expenditures, and they amounted to 66.6; 59 and 52.3% respectively, while the remaining percentage fell to funding the “Water intakes and supply” investments, the financing of which was becoming more and more important because, in overall capital expenditures on water management, the share of the funds expended on this direction kept increasing (from 33.45% in 2004, through 41% in 2005, to 47.7% in 2006).

These relations reflect the increasing significance of investments on environmental protection, and they strictly correspond with the priorities of Lower Silesian regional policy.

Possibilities of supporting the development of regions from EU funds

After Poland's accession to the European Union, all regions of our country were covered by assistance from the European Community within the structural policy. Instruments of this policy include structural funds, Cohesion Fund, and the funds of the European Investment Bank (EIB). Covering all the regions (Voivodeships) of Poland with the assistance from the Community within the structural funds resulted from the value of GDP *per capita*. The regions of the European Union, where the value of GDP *per capita* did not exceed 75% of the average EU value, could use such funds. In this period, on the average, the aforesaid indicator for Poland constituted 38.9% of the average EU value (EU-15). In 2007, according to Eurostat's data, in Poland, this indicator increased up to 54.6% of GDP *per capita* (as compared with the average value for EU-27) and amounted to EUR 13.5 thousand. *“The Gross Domestic Product adequately reflects economic convergence of regions, however, it is not sufficient for measuring the social or territorial convergence. Some less developed regions show a good economic growth, but the level of employment in such regions decreases, which has a disturbing effect on their demographic development. It is necessary to use other*

indicators [here are mentioned quantitative and qualitative indicators concerning the presence of infrastructure] *in order to determine the needs of regions (...)*” [6].

After Poland's accession to the EU structures, our country could also use the assistance from the Cohesion Fund. Such a possibility exists, when GDP *per capita* is lower than 90% of the average EU GDP.

75% of the costs of a completed and earlier approved investment could be covered from structural funds, while 80-85% of the total, earlier qualified expenses could be covered from the Cohesion Fund.

The EU structural funds for 2000-2006 (available for Poland after its accession to EU, i.e. since May 2004) were earmarked for three purposes:

1. Assistance for backward regions.
2. Reconstruction of the areas, which are strongly dependent on collapsing branches of economy.
3. Support in modernization of the labour market.

For 2000-2006, the European Union earmarked EUR 195 billion for supporting the regional development. Poland was assigned (for 2004-2006) EUR 7.633 billion within the structural funds and EUR 3.733 billion within the Cohesion Fund. Within the structural funds, financial resources were offered from:

1. European Regional Development Fund (ERDF) – EUR 4.652 billion.
2. European Social Fund (ESF) – EUR 1.748 billion.
3. European Agricultural Guidance and Guarantee Fund (EAGGF) – Guidance section – EUR 1.055 billion.
4. Financial Instrument for Fisheries Guidance (FIFG) – EUR 0.178 billion.

It has been planned to spend EUR 0.45 billion in total for environmental protection in regions (among other things, for sewage systems and sewage treatment plants) from the structural funds, and EUR 2.5 billion – from the Cohesion Fund.

The assistance from the Cohesion Fund concentrated on two tasks:

1. Development of transport networks.
2. Development of environmental protection infrastructure, which has the greatest effect on improvement in the economic situation of the country. Co-financing of projects concerned:
 - improvement in water quality: building water supply and sewage system network, water purification plants, sewage treatment plants, and others,
 - improvement in quality of atmospheric air, for example, modernization of municipal heat distribution systems,
 - waste management: construction, expansion and modernization of landfill sites and waste processing systems, for example, composting.

As it appears from Eurostat data, the European Union expended 45% of its budget on supporting rural areas and environmental protection.

Within the Integrated Regional Operational Programme (IROP) 2004 – 2006, each region in Poland received funds earmarked for four Priorities with the following Measures:

- Priority I: Development and modernisation of the infrastructure to enhance the competitiveness of regions.
- Priority II: Strengthening the human resources development in regions.
- Priority III: Local development.
- Priority IV: Technical assistance.

Within the Priority I (Measure 1.2.), there were implemented, among other things, the investments on environmental protection with the total value from EUR 1 million to EUR 10 million. The projects with the value below EUR 1 million were implemented within the Priority III (“Local development”), while the projects with the value over EUR 10 million - from the resources of the Cohesion Fund, from which the projects in the scope of environmental protection management with the minimum total value of EUR 300 thousand were financed [7].

Summary

In the first years after Poland’s accession to EU structures (2004-2006), in the investigated Lower Silesian Voivodeship, there took place fairly favourable changes in the scope of availability of technical infrastructure installations for environmental protection. The total length of the sewage system increased by 10.5% and the total length of the water supply system increased by 4.1%. Unfavourable disproportions between the length of the water supply system and the sewage system decreased (from 2.1:1 in 2004 to 1.95:1 in 2006). There increased the percentage of inhabitants making use of sewage treatment plants (from 73.0 to 74.6%) and the share of industrial and municipal effluents in the total sewage for treatment (from 96 to 96.5%). The decreasing share of capital expenditures in the total expenditures on environmental protection (from 4.8 to 3.9 %) and water management (from 2.3 to 1.4%) is disturbing. However, there should be taken into account new possibilities, which occurred in the analysed scope, especially after Poland’s accession to EU structures, namely the financial resources gained by the investigated region from structural funds, Cohesion Fund, and other sources. The Lower Silesian Voivodeship received, within the Integrated Regional Operational Programme 2004-2006, EUR 226.3 million from structural funds, which allowed it to take the third place in Poland, after the Mazowieckie and Śląskie Voivodeships. The most funds - as many as EUR 127.8 million - were assigned for realization of the Priority I - Development and modernisation of the infrastructure to enhance the competitiveness of regions (56.5% of funds), then for realization of the Priority III - Local development (EUR 60.3 million), after that for Priority II - Strengthening the human resources development in regions (EUR 35.5 million), and the least – for Priority IV - Technical assistance (EUR 2.7 million). With respect to the value of contracted allocation, the Lower Silesian Voivodeship is in the group of 8 regions, which fully used the available funds. A certain portion of these funds was connected directly or indirectly with environmental protection. As it appears from the information included in the Regional Operational Program for the Lower Silesian Voivodeship for 2007-2013, with respect to the environmental protection infrastructure, Lower Silesian communes decided, first of all, to execute their own tasks, solving the most important problems encountered by their residents, including problems in the scope of sewage system infrastructure. At the same time, it was emphasized in the Program that demand for this type of support will be still

very high. That's because of the fact that the needs in this scope are not fully satisfied. As a target, there is a striving for a balance as a necessary condition of economic growth.

References:

- [1] KOCISZEWSKA, I. *Niektóre społeczne uwarunkowania zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich*. [in:] Teoria i praktyka zrównoważonego rozwoju. Edited by A. Graczyk. EkoPress. Białystok-Wrocław 2007,
- [2] LIRO, A. *Środowisko przyrodnicze wsi*. Polska wieś 2006. Raport o stanie wsi. www.fdpa.org.pl
- [3] MICHNA, W. *Program proekologicznego rozwoju wsi, rolnictwa i gospodarki żywnościowej do 2015 roku*. Synteza. IERiGŻ Warszawa 1998,
- [4] SIEKIERSKI, J. *Zrównoważony rozwój rolnictwa i wsi w świetle Narodowego Planu Rozwoju i Traktatu Akcesyjnego do Unii Europejskiej*. Acta Agraria et silvestria. Series Agraria. Sekcja Ekonomiczna. Vol. XL. PAN Kraków 2003,
- [5] *Roczniki statystyczne woj. dolnośląskiego za lata 2005-2007*. Statistical Office in Wrocław
- [6] *Sprawozdanie Komisji Rozwoju Regionalnego w sprawie skutków i konwergencji polityki strukturalnej dla spójności Unii Europejskiej*. AG-0150/2007. European Parliament. Strasburg 2007
- [7] *Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego 2004-2006 dla województwa dolnośląskiego*. www.zporr.pl/wojewodztwo

KRITICKÉ FAKTORY ZAVEDENÍ ZNALOSTNÍHO MANAGEMENTU DO LOGISTIKY

CRITICAL FACTORS IMPLEMENTATION OF KNOWLEDGE MANAGEMENT IN LOGISTICS

Marcela Šabatová

Univerzita Hradec Králové

marcela.sabatova@uhk.cz

Klíčová slova:

Znalostní management – logistika – lidské zdroje – management změny

Abstrakt:

A jestliže se znalosti stávají jedním ze strategických faktorů 21. století, který může zásadně ovlivnit výkonnost a konkurenční pozici organizace, je samozřejmě i aspektem, který působí v oblasti logistiky.

Se zavedením znalostního managementu a efektivním využitím znalostí v logistice souvisí ovšem řada dalších změn. Jsou to změny celkem zásadní, které pokrývají mnoho oblastí od informačních technologií přes řízení firemních procesů až po řízení lidských zdrojů, jedná se o složitý proces.

Key words:

Knowledge management – logistics - human resources - management of change

Abstract:

Knowledge ranks among strategic factors of the twenty-first century so knowledge can significantly affect performance and company competitive position; naturally, it is an aspect playing its role in the field of logistics.

Implementation of knowledge management and effective management utilization in logistics are accompanied by the series of changes. These changes are of crucial importance, they represent a complicated process covering plenty of areas from information technologies via company process management to management of human resources.

Úvod

Důraz na dynamickou stránku managementu se objevuje již delší dobu. Jeho význam však stále dále roste, neboť současným přístupům managementu - zvláště pak organizačnímu uspořádání, formám motivace, kontrolním činnostem atd. – jsou vytýkány různé nedostatky. Mezi hlavní patří nedostatečná pružnost a adaptabilita.

Je třeba si uvědomit, že jednou z běžných činností managementu je reakce na změny, a to ty, které jsou iniciovány vnitřními faktory či okolím řízených objektů.

Management změny (MoC – management of change) je směr managementu spočívající jednak v připravenosti reakcí na vnější či vnitřní podněty a jednak zaměřený na volbu předmětu změny, její pružnou přípravu, realizaci a využívání.

Změny jsou nevyhnutelným projevem reality:

- vše se vyvíjí a podléhá proměnlivosti;
- změna je ve své podstatě nepřetržitý proces;
- tempo realizace změn se zrychluje.

I v případě zavádění znalostního managementu do logistiky právě k takovým změnám dochází. Manažeři musí přizpůsobit styl řízení, neboť jsou a stále více budou vystaveni nejrůznějším nezbytným a nevyhnutelným tlakům na změnu svých organizací. V průběhu 90. let jsme již byli svědky významných a nevratných změn v organizacích souvisejících s tím, jak manažeři museli hledat odpovědi na globální konkurenci, heterogenitu lidí na pracovišti, kampaň orientovanou na kvalitu a konkurenceschopnost a na etické problémy. Nyní musí vzít v úvahu např. znalostní ekonomiku.

Významní autoři věnující se podnikové problematice upozorňují, že současné podniky jsou konfrontovány s měnícími se podmínkami, které se s dosud známými obdobími změn nedají srovnat. Kombinace globální konkurence, výrobních postupů využívajících počítačů, pohotové komunikace a rostoucí význam znalostí mají dalekosáhlejší důsledky, než cokoliv, co tu bylo od počátku průmyslové revoluce. Další varují manažery, že budoucnost jejich organizací závisí na jejich schopnosti zvládnout změny.

Efektivní manažeři musejí vidět řízení změny jako integrální součást svých povinností a nikoliv jako okrajovou záležitost. Musíme však akceptovat skutečnost, že ne všechny organizace budou vhodné a potřebné změny úspěšně provádět.

Kritické faktory zavádění znalostního managementu do logistiky

Stejně tak v rámci zavádění znalostního managementu dochází k mnoha radikálním změnám a s tím se může objevit řada kritických faktorů, které mohou negativním způsobem ovlivnit úspěšné zavedení a fungování znalostního managementu.

Mezi hlavní patří:

- Chybějící nebo nedostatečně formulovaná podniková strategie či její staticnost.
- Špatně formulovaná znalostní strategie (strnulost, špatně odhadnuté časové nebo finanční zdroje).
- Nekompetentní řízení při zavádění znalostního managementu (nedůslednost, špatně zvolené metody a techniky zavádění).
- Malá či žádná podpora vrcholového vedení.
- Přecenění či podcenění možností znalostního managementu.
- **Neakceptování změny pracovníky.**

Úloha lidských zdrojů při zavádění znalostního managementu

Zaměstnanci mají v zavádění znalostního managementu do organizace zásadní význam.

Má-li být řízení znalostí posilováním konkurenční schopnosti firmy, potom je třeba hledat jeho působnost v rozhraních mezi strategickým řízením, řízením lidských zdrojů a informačními technologiemi.

Strategické řízení dává jasný směr, kam se má organizace ubírat. Informační technologie usilují o převzetí co možná největšího účelného podílu rutinních prací a řízení lidských zdrojů získává pracovníky pro realizaci stanovených cílů.

Jednou z nejdůležitějších rolí nebo možná i nejdůležitější roli při zavádění znalostního managementu do organizace tedy hrají zaměstnanci. Je to oblast, kde mají zaměstnanci zásadní postavení a to hned v několika rovinách. Zmíním dvě nejčastější:

▪ **Držitelé znalostí**

Zavádění znalostního managementu klade důraz na identifikaci, uložení a sdílení znalostí. Před zavedením řízení znalostí do podnikového systému jsou některé znalosti pouze ve „vlastnictví“ zaměstnanců.

Zavedením znalostního managementu je tlak na sdílení těchto znalostí a tím se znalosti stávají vlastnictvím organizace.

▪ **Přímí účastníci změn**

Zavedení znalostního managementu sebou nese spoustu změn. Tyto změny vedou zaměstnance z různých důvodů k negativnímu postoji k jejich realizaci.

Kvalitního znalostního pracovníka bychom tedy mohli definovat jako člověka, který by měl splňovat některé předpoklady, k nimž patří např.:

- schopnost systematické a tvůrčí práce s informacemi,
- vynikající znalosti oboru působení,
- schopnosti kritického posouzení fakt a improvizace,
- přirozená autorita,
- velmi dobrá schopnost komunikace,
- ochota pracovat s riziky, počítačová a jazyková kvalifikace apod.

⇒ **Odpor ke změnám**

Mnoho ze snah o organizační změny naráží na nějakou formu odporu pracovníků organizace. Změna vyvolává racionální i iracionální emocionální reakce, protože představují určitou míru nejistoty.

Proč mají lidé odpor ke změnám?

V žádném případě není na místě, aby manažeři přijali skutečnost, že zaměstnanci mají odpor ke změnám nebo že jednají určitým způsobem. Pro snadnější realizaci jakékoliv změny je dobré zvážit důvody, proč se lidé brání změnám. Byly objeveny čtyři hlavní důvody [1]:

▪ **Úzký osobní zájem.**

Lidé často nechťejí organizační změny z obavy, že ztratí něco, čeho si cení. Lidé se obávají, že budou připraveni o moc, prostředky, svobodu rozhodování, přátelství či prestiž. Právě v případech, kdy se objevuje nějaká obava ze ztráty, myslí lidé především na sebe a na to, o co možná v budoucnu přijdou. Jestliže odmítají změny, soustředí se především na své úzké zájmy. Na prospěch organizace a kolegů přitom většinou nemyslí.

V případě zavádění znalostního managementu mají obavu, že když poskytnou své znalosti ve prospěch organizace, tak ztratí svou pozici v organizaci a stanou se nadbytečnými.

- Nepochopení a nedostatek důvěry.

Dalším z důvodů je, že lidé zcela nechápou, proč ke změně vůbec dochází a jaké jsou její souvislosti. Jestliže mezi jedincem a osobou iniciující změnu nepanuje dostatečná důvěra je pravděpodobné, že dojde k nepochopení záměru a důsledků organizační změny. V organizacích s vysokou mírou nedůvěry je i velmi pravděpodobné, že bude jakákoliv změna doprovázena nepochopením.

- Různost pohledu a hodnocení situace.

Jelikož lidé vidí změny - jejich záměr, potenciální důsledky a osobní dopad - odlišně, mnohdy proto existují i různé pohledy na danou situaci. Ti, kteří navrhuji změny, vidí spíše jejich pozitiva, ovšem ti, kterých se dotýkají a kteří je neiniciují, vidí spíše jejich problémy a náklady. Lze nalézt mnoho případů, vezměme například zavádění robotů. Management na ně může pohlížet jako na výbornou věc, naproti tomu jejich podřízení v tom mohou zaznamenat signál, že mohou být v práci těmito stroji nahrazeni.

Různorodost pohledu zainteresovaných stran je také často způsobena rozdílnou informovaností. Iniciátoři změn často vycházejí z předpokladu, že mají k dispozici všechna potřebná data a informace, aby mohli diagnostikovat situaci, a že ti, jichž se změna dotkne, znají tytéž skutečnosti také. Ale v praxi často mají iniciátoři a lidé, jichž se změna dotkne, k dispozici různé údaje a informace.

- Malá snášenlivost změn.

Častým důvodem odporu ke změnám, je obava lidí, že nejsou schopni si osvojit nové dovednosti nezbytné pro dobrý výkon práce. Lidé často zřetelně chápou potřebu změny, ale nejsou emocionálně schopni zvládnout svůj přechod na nový systém práce.

Malá snášenlivost změn se také objevuje u jedinců, kteří se brání změnám, aby si zachovali tvář. Jsou přesvědčeni, že tyto úpravy a změny by mohly vypadat jako otevřené přiznání se k tomu, že předešlé chování, rozhodování a přístupy byly špatné.

Odpor ke změnám je naprosto normální reakcí lidí a management musí realizovat opatření, které povedou k minimalizaci tohoto odporu. Minimalizace odporu pomůže snížit dobu nutnou pro přijetí a tolerování změny. V případě, že se podaří nechat ke změně udržet na minimální úrovni, pracovní výkon zaměstnanců lze mnohem rychleji vrátit na původní úroveň.

⇒ **Snižování odporu ke změnám**

Jestliže přijmeme předpoklad, že odpor ke změně je normální lidskou reakcí na neznámou budoucnost, je na místě otázka, jak tedy tento odpor mohou manažeři překonat? Obecně existuje několik strategií, jak mohou odpor ke změně snížit či dokonce eliminovat:

1. *Vzdělávání a zvyšování kvalifikace zaměstnanců.*
2. *Otevřená komunikace se zaměstnanci.*
3. *Participace a zapojení zaměstnanců do procesu změny.*
4. *Usnadnění a podpora zaměstnanců při realizaci změn .*

5. *Vyjednávání a dohoda se zaměstnanci.*

6. *Manipulace a kooptace zaměstnanců do procesu změny.*

Každý z těchto šesti postupů má své výhody a nevýhody, které je třeba pečlivě zvážit. Využití každého z těchto popsaných postupů musí předcházet systematická analýza konkrétní situace.

Závěr

S érou znalostí a znalostního managementu souvisí ovšem řada změn, které zasahují i do logistiky respektive řízení materiálových toků. Jedná se o změny vcelku zásadní, pokrývající mnoho oblastí od informačních technologií až po řízení lidských zdrojů.

Znalostní management je ve formě cílevědomých, systematických a systémových aktivit bohužel stále ještě relativně novým konceptem.

Vytváření znalostního managementu lze podpořit:

- databázemi,
- vysoce rozvinutou organizační kulturou,
- otevřeným prostředím pro komunikaci,
- vytvořením modelů, ke kterým se sbírají cílené informace a vytvářejí znalosti apod.

Naopak bariérami při budování znalostního kapitálu se jeví:

- odchody zaměstnanců se svými znalostmi,
- udržování informací jako výrazu mocenského postavení a vlivu,
- nedostatečné využívání informačních technologií apod.

Řízení znalostí je prostředkem jak mít sdílení znalostí pod kontrolou. Z tohoto důvodu je důležité lidi motivovat, aby své poznatky vložili do systému firmy a umožnili i ostatním s nimi pracovat. Přitom jde o znalosti formalizované i neformalizované.

Podniky, které umějí účelně pracovat s intelektuálním kapitálem jsou vidět. Na čelní místo mezi firmami se vypracují nadprůměrnou ziskovostí, vysokým využíváním zaměstnaneckého potenciálu a spokojeností zaměstnanců. Z toho důvodu se vlastníci a manažeři musí intenzivně zajímat o procesy sloužící k vytváření efektivního systému řízení znalostí.

Použitá literatura:

- [1] DONNELLY, J., GIBBON J., IVANCEVICH J. *Management*. 1. vyd., Praha: Grada Publishing, 1997, ISBN 80-7169-422-3
- [2] PERNICA, P. *Logistika pro 21. století*. 1. díl, 1. vyd. Praha: Radix, 2005, ISBN 80-86031-59-4
- [3] PERNICA, P. *Logistika pro 21. století*. 2. díl, 1. vyd. Praha: Radix, 2005, ISBN 80-86031-59-4
- [4] PERNICA, P. *Logistika pro 21. století*. 3. díl, 1. vyd. Praha: Radix, 2005, ISBN 80-86031-59-4
- [5] VOŘÍŠEK, J. *Strategické řízení informačního systému a systémová integrace*. Praha: Management Press, 2002, ISBN 80-85943-40-9

JAK HODNOTIT HOSPODÁŘSKOU ÚSPĚŠNOST PODNIKU? HOW TO EVALUATE ECONOMIC SUCCESSFULNESS OF AN ENTERPRISE

Ladislav Šiška

Masarykova univerzita v Brně

ladislav.siska@econ.muni.cz

Klíčová slova:

Podniková výkonnost – ekonomická analýza – ziskovost podniků

Abstrakt:

Článek se zaměřuje na finanční výkonnost podniků, které se zúčastnily empirického šetření Centra výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky na začátku roku 2007. Finanční výkonnost je posuzována na základě podobnosti časových řad rentabilit aktiv a meziročních měr růstu aktiv. Diskutována je volba těchto kritérií a jsou prezentovány charakteristiky 13 typických shluků podniků s podobnou finanční výkonností, které byly identifikovány v analyzovaných letech 2002-2006.

Key words:

Enterprise performance – economic analysis – enterprise profitability

Abstract:

The article is focused on financial performance of respondents that took part in a survey of the Research centre for competitiveness of Czech economy at the beginning of 2007. Financial performance is evaluated on the basis of similarities in the time series of returns on assets and in time series of rates of assets growth. The choice of these criteria is discussed and 13 typical clusters of the enterprises with similar financial performance are presented that were identified through analysis of financial data related to years 2002–2006.

Úvod a cíl příspěvku

Na začátku roku 2007 proběhlo empirické šetření Centra výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky (dále jen „Empirické šetření CVKS“), kterého se zúčastnilo 432 podniků z odvětví zpracovatelského průmyslu a stavebnictví¹ (dále jen „respondenti“). Hlavním účelem empirického šetření bylo odhalit nefinanční faktory konkurenceschopnosti podniku. S posouzením schopnosti podniků obstát v konkurenci vyvstávala otázka, jak hospodářsky úspěšné byly podniky respondentů.

Cílem tohoto příspěvku je předložit k diskusi jednak metodiku, jaká byla zvolena k hodnocení hospodářské úspěšnosti respondentů Empirického šetření CVKS, jednak stručně představit výsledky, jaké dosaženy aplikací zvolené metodiky.

Odpověď na otázku uvedenou v názvu tohoto příspěvku se může zdát banální. Již od středověku se totiž úspěšnost v podnikání měří dosaženými zisky, přírůstky peněžních

¹ Tj. oddílů D a F podle Odvětvové klasifikace ekonomických subjektů (OKEČ), kterou používá Český statistický úřad.

prostředků, příp. nárůstem bilanční sumy podnikové rozvahy a dalšími účetními kritérii. Paleta potenciálních kritérií, která by byla použitelná pro hodnocení finanční výkonnosti, je tak velice široká. Na jedné straně jsou v ní zastoupeny tradiční ukazatele z oblasti finančního účetnictví a finanční analýzy. Protipól těchto tradičních metod finančního měření výkonnosti na straně druhé reprezentuje v současnosti hojně diskutovaná metoda různě chápaného ekonomického zisku (nadzisku, angl. Super-profit, něm. Übergewinn) [5], kterou autoři vyjadřují rozličně konstruovanými ukazateli ekonomické přidané hodnoty, peněžní přidané hodnoty, CF ROI apod.

Přes aktuálnost konceptů ekonomické přidané hodnoty jsem se nakonec rozhodl přidržel tradičních měřítek finanční výkonnosti. Hlavním důvodem, proč jsem nevyužil ukazatele založené na ekonomické přidané hodnotě (Economic Value Added, EVA), byla obava z mého subjektivního zkreslení finančních údajů, které vykázali respondenti Empirického šetření CVKS ve svých účetních závěrkách auditovaných nezávislými auditory. K subjektivnímu zkreslení by mohlo dojít v důsledku úprav účetních údajů, jejichž provedení je pro výpočet EVA nezbytné a pro které mi chyběly dostatečně spolehlivé podklady. Konkrétní důvody pro takovou obavu jsou ve stručnosti následující:

- výpočet EVA vyžaduje správné vyjádření nákladů na zapojený kapitál. Především kalkulace úrokové míry, jež vyjadřuje cenu za zapojení kapitálu vlastníků do podnikání jejich podniku. To je problém i ve stabilizovaných ekonomikách rozvinutých průmyslových států, natož v podmínkách České republiky, kde tento problém umocňuje mimo jiné i neexistence rozvinutého kapitálového trhu, jenž by informačně dokonale fungoval a oceňoval reálnou hodnotou na něm obchodované akcie a cenné papíry podniků;
- v případě řady respondentů nelze objektivně nahradit chybějící ocenění kapitálovým trhem ani průměrnou ziskovostí odvětví, příp. upravenou s přihlédnutím k velikosti podniku a dalším rizikovým faktorům. Respondenty totiž byly často poměrně diverzifikované subjekty, které současně působily v několika odvětvích. Tyto podniky tak nesplňovaly předpoklad jednotky stejnorodé produkce, na kterém je založen systém národního účetnictví a z něj odvozená průměrná ziskovost odvětví, kterou by bylo možné – zejména pro podniky s více než 100 zaměstnanci – srovnávat s údaji např. Ministerstva průmyslu a obchodu, příp. ČSÚ;
- znalost pouze agregovaných základních účetních údajů dostupných z veřejných zdrojů, jakými pro mne byly především finanční výkazy respondentů a jejich přílohy, příp. v několika málo případech rozšiřující údaje z výročních zpráv, prakticky znemožňuje provést objektivní úpravy účetních údajů z finančních výkazů respondentů na hodnotu provozních aktiv, tj. aktiv nezbytně nutných pro hlavní podnikatelskou činnost podniku, na jejichž vyčíslení koncept EVA mimo jiné staví.

Ve snaze použít pro měření výkonnosti základní (tradiční) finanční měřítko mne podpořily i zkušenosti autorů v současnosti celosvětově nejúspěšnějšího systému měření výkonnosti – metody Balanced Scorecard – kteří uvádějí: *„Finanční cíle se typicky vztahují k ziskovosti – měřené např. provozními výnosy a rentabilitou investovaného kapitálu. Finanční strategie jsou v podstatě jednoduché; společnosti mohou vydělat více, když (1) prodají více, a (2) vydají méně. Vše ostatní je pouze hudbou na pozadí. Jakýkoliv program – důvěrné poznání zákazníků, řízení kvality metodou Six Sigma,*

znalostní management, převratná technologie, Just-in-Time – přidává společnosti na hodnotě pouze tehdy, pokud vede k větším prodejům nebo k nižším nákladům. Tudiž finanční výkonnost společnosti lze zlepšit dvěma základními přístupy – růstem výnosů a růstem produktivity.“ [3]

Podpůrným argumentem pro využití tradičních ukazatelů byla i jejich relativně snadná interpretovatelnost. Kvůli ní se rovněž řada obdobných výzkumů vlivu různých faktorů na finanční výkonnost opírá o tradiční měřítka ziskovosti, příp. o měřítka růstu výnosů. V souvislosti se stakeholderským modelem, jenž byl aplikován jako základna pro formulaci dotazníku Empirického šetření CVKS, je zajímavý např. výzkum autorů [2] Ti se zabývali ověřením platnosti stakeholderského modelu na podnikových datech a pro měření finanční výkonnosti využili rentabilitu aktiv. Van, Laisney, Kaiser [6] naopak ve svém modelu vlivu různých faktorů na finanční výkonnost německých podniků použili sedmileté řady změn ve výši tržeb. Na základě výsledků svého výzkumu mimo jiné rovněž konstatovali, že obdobné závěry, jaké platily pro měřítka v podobě změn tržeb, by učinili i v případě, kdy by jako vysvětlující proměnná využili změny v zisku.

Konečně inspirativní pro můj přístup bylo využití teoreticky známé souvislosti mezi životním cyklem a finanční výkonností podniku, které v minulosti oslovili např. autoři [1]. Z aktuálně prováděných výzkumů jejich přístup aplikovali např. taiwanští autoři [4], kteří z měř růstu tržeb, z podílu dividend k nominální ceně akcie, z podílu marketingových výdajů na výnosech, z přírůstku zůstatkové ceny dlouhodobého majetku podniku a ze stáří podniku usuzovali na životní fázi, v jaké se aktuálně nacházely jimi analyzované podniky.

Data a použité metody

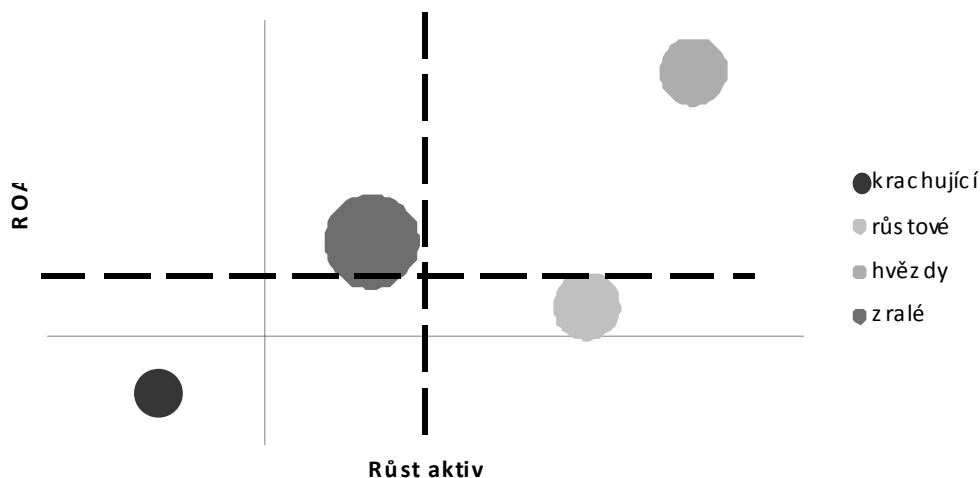
Pro posouzení hospodářské úspěšnosti jsem v návaznosti na uvedenou diskusi různých názorů zvolil dvě hlavní finanční kritéria, a sice rentabilitu aktiv a růst aktiv, definované následovně:

$$ROA = \frac{\text{provozní výsledek hospodaření}}{\frac{\text{počáteční stav aktiv} + \text{konečný stav aktiv}}{2}} * 100$$

$$Rust\_Aktiv = \left(\frac{\text{konečný stav aktiv}}{\text{počáteční stav aktiv}} - 1 \right) * 100$$

Základní hypotéza, s níž jsem vstupoval do hledání typických shluků podobně hospodářsky úspěšných podniků pomocí shlukové analýzy, předpokládala, že na základě zvolených kritérií růstu a rentability aktiv budou identifikovány 4 typické shluky. Konkrétně jsem přitom očekával shluky, jejichž průměrné charakteristiky v hlavních zvolených kritériích uvádí obrázek č. 1.

OBR. 1: Hypotéza rozdělení typických shluků respondentů podle fin. výkonnosti



Zdroj: autor

Na obrázku č. 1 je na svislé ose zachycen vývoj prvního zvoleného kritéria ROA, na vodorovné je pak vynášena míra růstu aktiv. Poloha středů kruhů v grafu udává očekávané průměrné hodnoty kritérií daného typického shluku, zatímco plocha kruhu udává počet respondentů, kteří budou zařazeni do daného shluku.

Při odvození hypotézy očekávaných průměrných kritérií za daný shluk jsem vycházel ze všeobecně uznávané teorie životního cyklu podniku. Podle ní podnik postupně prochází od svého vzniku fází intenzivního růstu, fází vrcholu, fází zralosti až po fázi konce své existence. Z těchto důvodů jsem předpokládal, že typické shluky se vyskytnou ve všech pomyslných kvadrantech, které na obrázku č. 1 představují čárkované osy, jejichž úroveň odpovídá průměrnému růstu aktiv a průměrné ROA za všechny respondenty. Konkrétně jsem předpokládal následující charakteristiky čtyř základních typických shluků:

- shluk růstových podniků bude pravděpodobně obsahovat spíše menší, často nově vzniklé podniky, jejichž majetek ve srovnání s celkem všech respondentů výrazněji dynamicky roste. Ačkoliv tyto podniky výrazně investují, dosud nestačily akumulovat dostatečné provozní zkušenosti, znalosti o svých zákaznících a další nehmotná aktiva (dále zjednodušeně jen „know-how“), a proto se jejich ziskovost pohybuje spíše pod průměrem množiny všech respondentů;
- shluk hvězd představuje nejvíce konkurenceschopné podniky, patrně střední až velké, které již naakumulovaly značné provozní i obchodní know-how, jež dokáží náležitě zhodnotit na svých trzích. Z toho důvodu jejich ziskovost dosahuje nadprůměrných hodnot. Současně jsou tyto podniky relativně silné na svých trzích. Disponují totiž značným majetkem a navíc nepodceňují investice do svého dalšího růstu. Jejich silná tržní i finanční pozice dovoluje nadprůměrné investice do majetku, které se odráží v trvalém nadprůměrném růstu jejich aktiv;
- shluk zralých podniků měl být podle mého očekávání nejpočetnější. Jedná se o průměrné až mírně podprůměrné podniky, které jsou pevně a dlouhodobě zakotvené ve svých odvětvích a dosahují slovy ekonomické teorie tzv. normálního zisku typického pro dané odvětví, tj. zralé podniky dosahují takové zhodnocení vloženého kapitálu, které výrazně nepřesahuje průměrné zhodnocení

v celé národní ekonomice, a tudíž neláká jiné potenciální konkurenty ke vstupu do daného odvětví. Zralé podniky navíc nevykazují výrazně nadprůměrný růst svých aktiv. Dokonce se může jednat i o podniky na neperspektivních, zmenšujících se trzích, jejichž majitelé záměrně omezují investice do dalšího růstu aktiv podniku na nezbytné minimum a snaží se formou dividend, výplat vkladů apod. vytěžit zpět do podniku v minulosti vložený kapitál.;

- shluk krachujících podniků budou tvořit podniky, jejichž majitelé buďto záměrně, nebo pod tlakem věřitelů (konkurs, nucené vyrovnání apod.) postupně snižují aktiva podniku. Současně tyto podniky nejsou dlouhodobě ziskové, ba naopak očekávám, že se bude jednat o podniky převážně dlouhodobě ztrátové, které svou předchozí činností nedokázaly získat potenciálně zúčtovatelné know-how a v brzké době patrně opustí stávající trhy, případně zaniknou. Navzdory použité analogii s lidským životem však existence podniku nemusí být za všech okolností ukončena, ba naopak účetní teorie dokonce předpokládá neustálé trvání podniku, nicméně v případě shluku krachujících podniků může takový zvrat k nekonečné vitalitě přijít pravděpodobně pouze s novým strategickým vlastníkem, jenž vloží do podniku své know-how, nově vyvinutý výrobek apod.

Uvedenou dvojici ukazatelů jsem zkoumal na pětileté řadě z analyzovaných let 2002 až 2006, na kterou jsem uplatnil váhy 1-2-3-4-5. Jinými slovy, ukazatele ROA a růstu aktiv z roku 2006 měly váhu nejvyšší, pětikrát vyšší než nejstarší ukazatele z roku 2002, zatímco např. ukazatele za rok 2004 dosahovaly průměrné pětinové váhy.

Empirického šetření CVKS se zúčastnilo 432 respondentů. Přes veškerou snahu se nám nepodařilo u všech 432 respondentů empirického šetření CVKS dohledat sledovaná kritéria pro léta 2002 až 2006. Kompletní pětileté časové řady dvojic výše uvedených finančních kritérií jsme měli k dispozici pro 350 podniků. Údaje o zbývajících respondentských podnicích nevstoupily přímo do výpočtu shluků.

Hlavní metodu nalezení typických shluků představovalo nehierarchické shlukování pomocí metody nejbližších středů (k-means clustering). Tato metoda byla aplikována na normalizované veličiny finanční výkonnosti, přičemž jako metrika vzdálenosti byly uplatněny klasické euklidovské vzdálenosti mezi vektory dvou srovnávaných podniků, shluků, resp. podniku a shluku.

Nevýhodu metody nehierarchického shlukování, která spočívá v nutnosti dopředu stanovit počet výsledných shluků, jsem se snažil eliminovat provedením celkem 30 pokusů o shlukování. Na základě podobnosti výsledků takto opakovaných pokusů o shlukování jsem odvodil optimální počet 13 shluků.

Výsledky

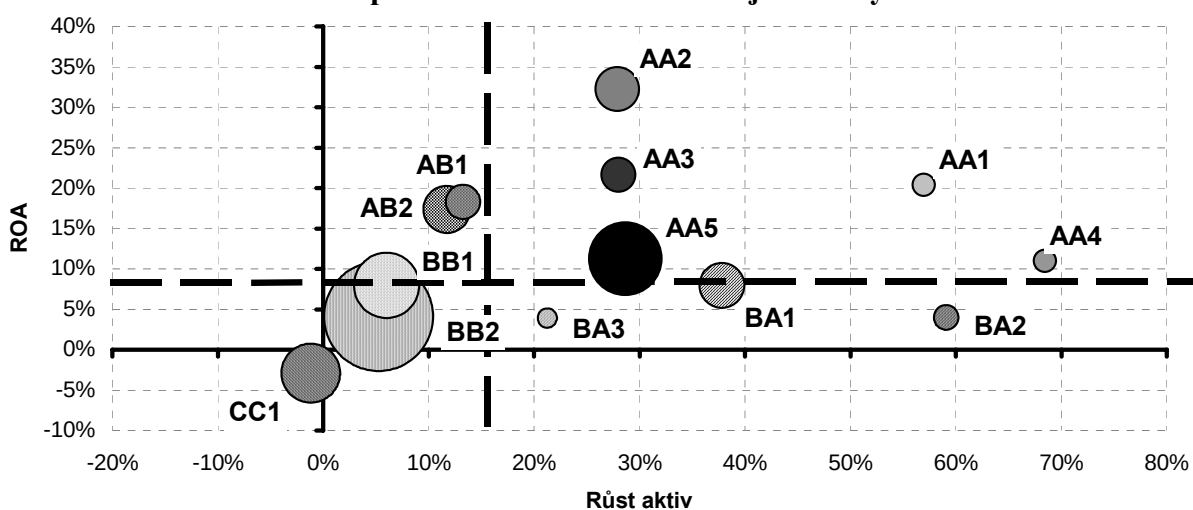
Výsledkem shlukování bylo rozřazení 350 respondentských podniků do celkem 13 shluků. Obrázek č. 2 uvádí pro každý ze 13 shluků respondentů vážené průměrné hodnoty rentabilit aktiv a měr růstu aktiv za posledních pět let, kde vahami byla klesající významnost údajů směrem k minulosti. Velikosti kruhů vyjadřují počet respondentů v daném typickém shluku. Silnými čárkovanými čarami jsou vyznačeny průměrné hodnoty obou sledovaných kritérií za všech 350 respondentů s kompletními údaji. V případě ROA činil vážený průměr za pět sledovaných let 9,0% p.a. Vážený průměr míry růstu aktiv za sledovaných pět let odpovídal hodnotě 15,5 %.

Osy a čárkované čáry rozdělily plochu možných kombinací úrovní obou hlavních kritérií na devět polí. Podle toho, ve kterém poli se ten který typický shluk umístil jsem zvolil jeho označení. Konkrétně je struktura označení shluku dána vždy kombinací tří znaků:

XYZ, kde

- X určuje kategorii rentability aktiv (A=nadprůměrná, B=podprůměrná, C=záporná, čili ztrátový podnik)
- Y analogicky označuje kategorie A, B, C růstu aktiv
- Z je pořadové číslo shluku v daném poli, kdy číslování jde od jedničky, což je nejkonkurenceschopnější (a zpravidla nejziskovější) shluk v daném poli.

OBR. 2: Průměrná ROA a průměrná míra růstu aktiv jednotlivých shluků



Zdroj: Vlastní výpočty autora z dat CVKS a CreditInfo

Závěr a náměty k diskusi

Použitý způsob označení shluků prozrazuje, že nejvíce konkurenceschopné podniky se umístily ve shlucích AAX, kde je celkem pět shluků. Jejich protipólem je shluk CC1, který soustřeďuje respondenty ztrátové s klesajícím objemem aktiv. Přibližně průměrných výkonů dosahují dva shluky podniků v poli BB. Další dva shluky vynikají vysokou ziskovostí při malém růstu aktiv v poli AB a jejich protikladem je trojice shluků rostoucích, nicméně méně ziskových podniků v poli BA.

Předkládaný postup je jedním z možných přístupů, jak hodnotit hospodářskou výkonnost podniku. Za jeho hlavní pozitivum považuji relativní jednoduchost a v důsledku toho i názornost a interpretovatelnost výsledků. Na druhou stranu zvolený přístup v sobě skrývá celou řadu úskalí:

- Vyjadřují zvolená kritéria hospodářskou úspěšnost podniku, nebo by měla být škála zvolených kritérií širší a zahrnovat například ukazatele z oblastí zadluženosti, či likvidity podniku?
- V případě kladné odpovědi na první otázku, jaké váhy vícekritériálních ukazatelů volit? Nepodporuje uvedenou metodiku i skutečnost, že v řadě bankrotních modelů v ústředním složeném kritériu hrají právě ukazatele ziskovosti?

- Do jaké míry může znehodnotit výsledky představené analýzy skutečnost, že řada podniků je součástí různě provázaných podnikových skupin?
- Bylo by vhodnější místo povšechné charakteristiky shluku v podobě průměru hlavních kritérií vhodnější použití jinou statistiku, např. medián?

Použitá literatura:

- [1] ANTHONY, J. H., RAMESH, K. Association between accounting performance measures and stock prices: a test of the life-cycle hypothesis, *Journal of Accounting and Economics*, 1992, vol. 22, no. 1-3, s. 3-30
- [2] BERMAN, S. L., WICKS, A. C., KOTHA, S., JONES, T. M. Does stakeholder orientation matter? The relationship between stakeholder management models and firm financial performance. *ACADEMY OF MANAGEMENT JOURNAL*, 1999, vol. 42, no. 5, s. 488-506
- [3] KAPLAN, R. S., NORTON, D. P. *Strategy maps : converting intangible assets into tangible outcomes*. Boston (Mass.), Harvard Business School, 2004, ISBN 1-59139-134-2
- [4] LIANG, CH. J., LIN, Y. L. Which IC is more important? A life-cycle perspective. *Journal of Intellectual Capital*, 2008, vol. 9, no. 1, s. 62-76
- [5] MAŘÍK, M., MAŘÍKOVÁ, P. *Moderní metody hodnocení výkonnosti a oceňování podniku*, 2. vyd., Praha: Ekopress, 2005, 164 s. ISBN 80-86119-61-0
- [6] VAN, P. N., LAISNEY, F., KAISER, U. The Performance of German Firms in the Business-Related Service Sector: A Dynamic Analysis. *Journal of Business & Economic Statistics*, 2004, Jul 2004, vol. 22, iss. 3, pg. 274

TVORBA HODNOTY V DODAVATELSKO-ODBĚRATELSKÝCH VZTAZÍCH A JEJÍ TYPY

VALUE CREATION IN BUYER-SELLER RELATIONSHIPS AND ITS FORMS

Radoslav Škapa, Eva Kubátová

Masarykova univerzita v Brně

skap@econ.muni.cz, kubatova@econ.muni.cz

Klíčová slova:

Dodavatelsko-odběratelské vztahy – desk research – hodnota a tvorba hodnoty

Abstrakt:

Žádná z organizací nevlastní všechny zdroje nezbytné k uspokojení požadavků svých zákazníků. Organizace jsou závislé na zdrojích, které jim poskytují dodavatelé a jsou tedy nuceny utvářet s nimi obchodní vztahy, které vedou k tvorbě sítě mezi podniky. Cílem našeho článku je prozkoumat existenci přímých a nepřímých funkcí vztahů při tvorbě hodnoty. Analýza je provedena na dvou skupinách podnikových spoluprací, a to spolupracích, které vedly ke stabilizaci podniku a spolupracích podněcujících další rozvoj. Dva typy spoluprací naplňovaly odlišné přímé a nepřímé funkce.

Key words:

Buyer-seller relationships – desk research – value and value creation

Abstract:

Economic performance of a company does not depend on the company itself, but on its relationships to other subjects and the ability to create value from such relationships. Paradigm shift in management towards network perspective goes hand in hand with new understanding of value and value-creation process. In our article we try to identify direct and indirect ways of how value is created in relationships. Beside that, we also analyze two different kinds of relationships to prove that relationships, which stimulate further development of companies, create value more indirectly than relationships, which just support economical stability of companies.

Úvod

V literatuře se objevují různé přístupy k hodnotě. *Funkcionalistický* pohled představuje model Waltera, Rittera a Gemündena [4], který jsme využili pro náš výzkum. Tito autoři navrhli a otestovali model tvorby hodnoty v obchodních vztazích z pohledu dodavatelů. Funkce vztahu jsou rozděleny na přímé a nepřímé. *Přímé funkce* jsou takové aktivity a zdroje, které jsou schopny vytvořit hodnotu pro dodavatele bez dalšího (třetího) subjektu, který by musel rozšířit vztah dodavatel-odběratel. Hodnotu přímých funkcí lze zjistit ze samotného izolovaného vztahu. *Nepřímé funkce* souvisejí se zapojením dodavatele do širší sítě vztahů. Jinými slovy existence spolupráce mezi dodavatelem a odběratelem ovlivňuje pozitivně či negativně i jiné vztahy, které má dodavatel k jiným subjektům. Efekty (náklady a výnosy) nepřímých funkcí vztahu jsou

hůře poznatelné, protože se projevují v různých místech sítě vztahů, do kterých je podnik zapojen a které si vytváří.

Přímé funkce jsou následující [4]:

- *Zisková funkce*, která souvisí se schopností generovat zisk z obchodních vztahů. Tuto funkci naplňují vztahy k „ziskovým“ zákazníkům. Existují ale i vztahy, jejichž smyslem není primárně tvorba zisku. Lze jistě nalézt i vztahy, které nepřinášejí zisk vůbec a přitom jsou pro oba partnery výhodné.
- *Objemová funkce* – přínos některých obchodních vztahů může spočívat dosahování úspor z rozsahu, nebo v dosažení bodu zvratu. I ne-ziskové (či minimálně ziskové) zakázky mohou podniku přinášet hodnotu – například tím, že zvyšují využití kapacit, umožňují uplatnit množstevní slevy při nákupu surovin apod.
- *Ochranná funkce* – tuto hodnotu přinášejí takové vztahy, které dodavateli zaručují zakázky v horších dobách, např. v recesi. Ačkoliv zakázky plnící ochrannou funkci nejspíš nebudou příliš ziskové, dodavatel díky nim zlepšuje nákladovou efektivnost.

Nepřímé funkce jsou pak:

- *Inovační funkce* - souvisí s možností produktové a procesní inovace, která vznikne jako důsledek dodavatelско-odběratelského vztahu.
- *Tržní funkce* – plyne z možnosti získat nové zákazníky nebo obecně proniknout na nové trhy díky pozitivní referenci, kterou dodavatel obchodního kontraktu získá. Tržní funkce je naplněna zejména je-li odběratel známé a náročné podnik.
- *Průzkumná funkce* - souvisí s možností rychle získat důležité informace (např. o trhu) od odběratele. Odběratel, jakožto jeden z účastníků daného trhu může mít aktuální informace o trendech, které jsou užitečné pro dodavatele i z hlediska jeho dalších obchodních záměrů a vztahů.
- *Přístupová funkce* – týká se získávání informací o jiných subjektech, na trhu i mimo něj (státní instituce, banky, univerzity), které odběratel zná. Odběratel také může zprostředkovat kontakty na tyto subjekty.

A. Klapalová [3, 61] provedla literární rešerši prací, které se věnují tvorbě hodnoty. Dochází k závěru, že navržený a testovaný model Waltera a kol., „jako i závěry z něho plynoucí jsou i po téměř šesti letech od jejich zveřejnění spíše ojedinělým pokusem prohloubení poznatků z této oblasti. Navíc ve výzkumu se autoři omezili pouze na ukázky, resp. možné příklady jednotlivých funkcí, jelikož hlavním cílem bylo naznačení možného směru dalšího bádání. Proto nebyly zkoumány například dysfunkce vztahů na tvorbu hodnoty.“

Výzkumný cíl

Právě neexistence většího počtu studií na toto téma nás inspirovala k ověření modelu funkce vztahů, tak jak jej navrhli Walter a kol. Využíváme při tom údaje o přibližně 150 středně velkých podnicích, které působí v jihomoravském kraji. Tyto data byly sesbírány při řešení výzkumu s názvem „Identifikace sektorových klastrů v regionu jižní Moravy“, který byl financován Grantovou agenturou ČR. Metodicky byl tento výzkum postaven na rozsáhlém dotazníku, který zjišťoval existence dlouhodobých spoluprací mezi podniky, identifikoval cíle, průběh a efekty konkrétních spoluprací [2]. Formálně tedy můžeme popsat **první cíl** takto: *Pomocí dat, které popisují spolupráce českých*

podniků, ověřit existenci přímých a nepřímých funkcí hodnoty vztahu jak je definoval Walter a kol.

Walter, Ritter a Gemünden [4] na konci svého článku navrhuje kategorizaci vztahů (spoluprací mezi podniky) podle typu hodnoty, kterou vztahy přinášejí. Rozdělení je postaveno na dvou hlediscích – rozsahu přímých a nepřímých funkcí, které vztah přináší (viz následující schéma).

OBR. 1: Typy vztahů podle Waltera a kol.

Přímá hodnota, kterou přináší vztah	vysoká	Prodejní vztah	vysoce zhodnocující vztahy
	nízká	„nízko-výkonový“ vztah	Síťové vztahy
		nízká	vysoká
		Nepřímá hodnota, kterou přináší vztah	

Zdroj: [4]

OBR. 2: Typy vztahů – testovaný model

Přímá hodnota, kterou přináší vztah	vysoká	Stabilizující spolupráce Rozvojová spolupráce	
	nízká		
		nízká	vysoká
		Nepřímá hodnota, kterou přináší vztah	

Zdroj: autoři

My se pokusíme o prokázání podobného vztahu. Data, které zpracováváme obsahují hodnocení kvality popisovaných spoluprací, a to zda má spolupráce pro podnik „stabilizující“ charakter a nebo „rozvojový“ charakter. Druhý typ spolupráce nepomáhá pouze udržet podniky na stávající úrovni, ale vytváří zdroje a impulzy pro jejich další rozvoj (růst). Předpokládáme, že vztahy, které podniky označili jako se stabilizačním efektem, budou především naplňovat přímé funkce, zatímco „rozvojové“ spolupráce budou více naplňovat nepřímé funkce, neboť jsou zaměřeny na dlouhodobější přínosy (inovace, vstup na nové trhy a další).

Druhým cílem naší studie je tak porovnat obsah funkcí, které plní vztahy označené jako stabilizační (stabilizující) a rozvojové. Pracovní **hypotézou** je, že rozvojové vztahy budou více plnit funkce nepřímé, budou tedy častěji přinášet hodnotu v oblastech jako jsou inovace, získávání informací a kontaktů.

Metodika

Předložená analýza je postavená na sekundární analýze dat. Použili jsme data o 152 podnicích, které byly sesbírány v roce 2006 pro výzkum „Identifikace sektorových klastrů v regionu jižní Moravy“, který byl financován Grantovou agenturou ČR. Jednalo se o podniky střední velikosti z různých odvětví. Tento nehomogenní celek byl zvolen vzhledem k tématu – neboť do klastrů vstupují podniky z různých odvětví.

Ačkoliv byl dotazník sestaven za jiným účelem, použitelnost těchto dat pro naše účely plyne ze skutečnosti, že sesbírané data obsahují výpovědi o mezipodnikových spolupracích a jednotlivé proměnné lze přiřadit k funkcím testovaného Waltrova modelu. Jedinou výjimku tvoří funkce průzkumná, neboť žádná z proměnných, které byly zjišťovány v původním dotazování, nevypovídá přímo o této funkci. Následující analýzy Walterova modelu tedy nejsou kompletní a zahrnují šest ze sedmi složek.

TAB. 1. Seznam proměnných přiřazených jednotlivým funkcím

Přímé funkce	Zisková funkce	x7 x220 x222	Vliv spolupráce na hospodářský výsledek Vašeho podniku ROA – Rentabilita celkového kapitálu ROE - Rentabilita vlastního kapitálu		
	Objemová funkce	x70 x75	V důsledku spolupráce se zvýšil obrat Vašeho podniku V důsledku spolupráce došlo ve Vašem podniku k lepšímu využití výrobních kapacit		
	Ochranná funkce	x73 x87	V důsledku spolupráce udržujete pracovníky na klíčových pozicích V důsledku spolupráce se zlepšilo postavení vašeho podniku vůči konkurenci		
Nepřímé funkce	Inovační funkce	x67 x76 x78 x83 x86	V důsledku dlouhodobé spolupráce se Váš podnik více specializoval V důsledku spolupráce jste modernizovali výrobek V důsledku spolupráce jste zavedli do výroby nové pracovní postupy a technologie V důsledku spolupráce jste si vyměnili znalosti a dovednosti se spolupracujícími podniky V důsledku spolupráce se zlepšily služby Vašeho podniku vůči zákazníkům		
		Tržní funkce	x72 x82 x88	V důsledku spolupráce se zvýšil tržní podíl Vašeho podniku V důsledku spolupráce se rozšířil okruh Vašich odběratelů V důsledku spolupráce pronikl Váš podnik na nové trhy	
			Přístupová funkce	x80 x84 x85	V důsledku spolupráce se zlepšil přístup Vašeho podniku k finančním zdrojům V důsledku spolupráce jste vyměnili znalosti a dovednosti se spolupracujícími vysokými školami V důsledku spolupráce se posílila vyjednávací pozice Vašeho podniku vůči orgánům státní správy a samosprávy

Zdroj: autoři podle [2]

Samotná hodnota vztahu byla zkoumána otázkou č.5, která zjišťovala důležitost konkrétní dlouhodobé spolupráce s partnerským podnikem na škále 1 - 4. Jde o subjektivně vnímanou hodnotu, kterou spolupráce podniku přinesla. Testování vychází z korelací (Spearmanovy pořadové korelace) mezi jednotlivými proměnnými, které popisují funkce, a proměnnou, která popisuje subjektivně vnímanou hodnotu vztahu – tj. proměnnou označenou x5. Za statisticky významné považujeme korelace, kde je statistická chyba menší než 5% (tj. $p < 0.05$). *Existenci funkce považujeme za*

prokázanou, když alespoň jedna z proměnných popisujících funkci je (pozitivně) korelovaná s hodnotou vztahu (tj. významem spolupráce).

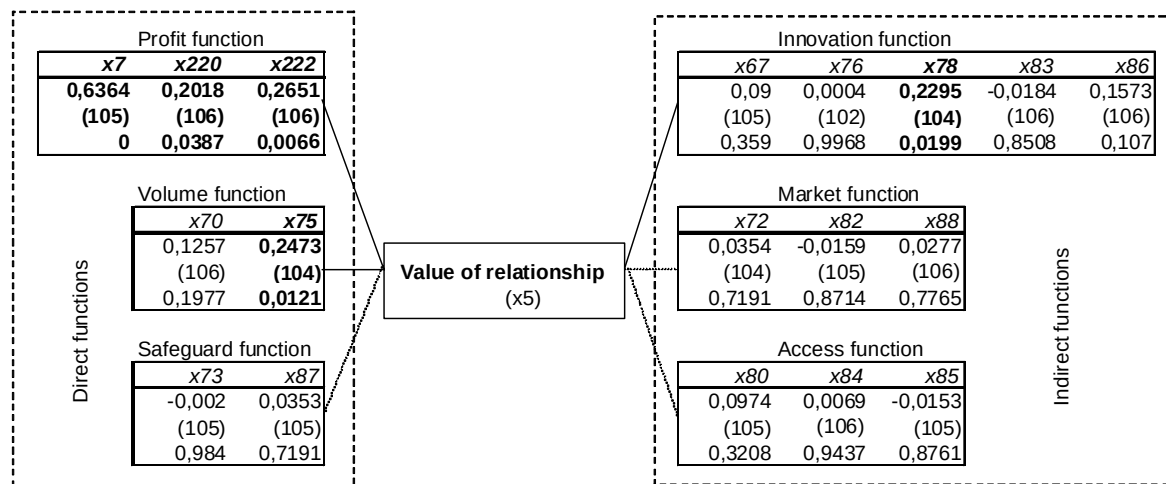
Výsledky

Výsledky prokázaly, že hodnota vztahů, které popisovalo 152 podniků našeho vzorku, plynula z přímých funkcí vztahu, a to ziskové a objemové funkce. Nepřímé funkce byly zastoupeny jen funkcí inovační, která se projevila v zavedení nových pracovních postupů a technologií do výroby. S jistým rizikem můžeme doplnit i projev inovace spočívající v růstu specializace podniku díky spolupráci. **Stručně můžeme shrnout, že se nám nepodařilo v našich datech prokázat všech šest funkcí, které popisuje sledovaný model.** Je to pravděpodobně dáno charakterem spoluprací, které většina zkoumaných podniků uplatňovala. Nelze předpokládat, že každá spolupráce musí naplňovat všechny vyjmenované funkce.

Druhým cílem proto bylo zopakovat analýzu pro dva typy spoluprací, které naše data popisovaly. Otázka x8 v našem dotazníku zjišťovala, zda by podnik popisovanou spoluprací označil jako stabilizující nebo naopak rozvojovou (tj. která nejen podniku pomáhá udržet si stávající pozici v měnícím se prostředí, ale která poskytuje impulzy a zdroje k rozvoji podniku). Přesně 75% spoluprací bylo hodnoceno jako „pouze“ se stabilizačním dopadem na podnik.

Výsledky pro spolupráce stabilizující jsou velmi podobné jako při analýze provedené na celkových datech, což nepřekvapí, neboť stabilizující spolupráce – jak jsme řekli – tvořily 75% původního vzorku. Výsledky jsou uvedené na následujícím schématu.

OBR. 3: Funkce spoluprací – výsledek pro stabilizující spolupráce



Pozn: čísla udávají: označení proměnné, Spearman Rank Correlations, velikost vzorku, p-value

Zdroj: autoři

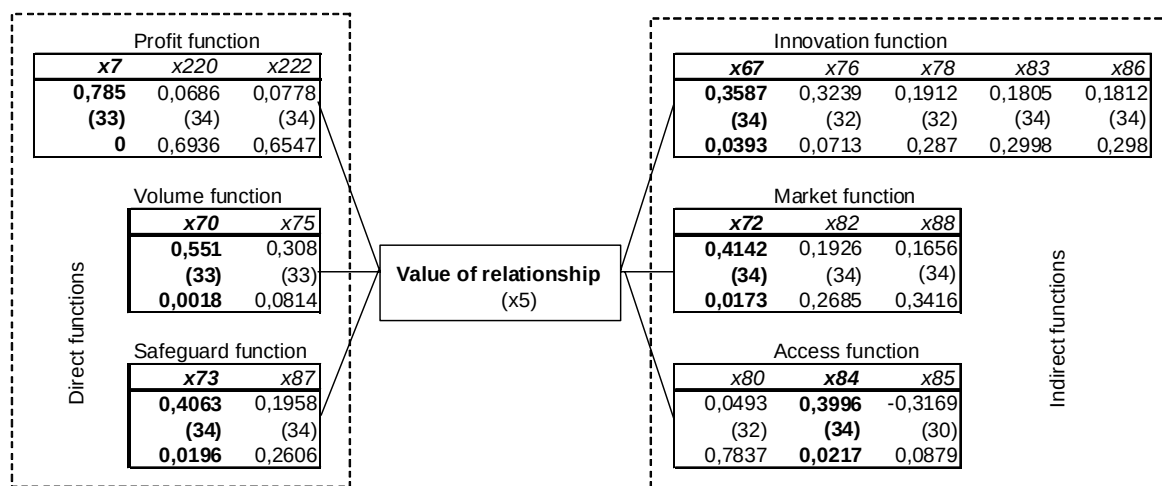
Výsledek je v souladu s naší hypotézou, že stabilizující spolupráce nebudou příliš sledovat nepřímé funkce. Zajímavější zjištění plynou z analýzy provedené na druhém vzorku spoluprací – tj. spoluprací rozvojových (viz následující schéma).

Obě skupiny spoluprací naplňují ziskovou funkci. Zatímco u stabilizujících podniků tomu napovídají i tvrdé data v podobě korelace s ROA a ROE, u rozvojových spoluprací je tímto ukazatelem pouze x7, tedy konstatování podniků. Objemovou funkcí opět plní oba typy spoluprací. Ukazuje se ale rozdíl ve způsobu – stabilizující

spolupráce podněcují využívání výrobních kapacit (jde de facto o úsporu nákladů). Hodnota rozvojové spolupráce spočívá spíše v růstu obrátu (tj. expanzi).

Ochrannou funkci stabilizující spolupráce podle našich dat neplní. Naopak rozvojové spolupráce podnikům přináší efekt v podobě menší fluktuace pracovníků na klíčových pozicích (x73). *Inovační funkce je u stabilizující a rozvojové spolupráce naplňována různými cestami.* Stabilizující spolupráce vykazuje efekt v podobě zavádění nových pracovních postupů a technologie do výroby. Rozvojová spolupráce zvyšuje specializaci podniku. S větší mírou rizika můžeme i říct, že tato spolupráce vede k modernizaci výrobků (x76, riziko 7%). Opět ale překvapivě nenalézáme souvislost s proměnnými x78, x83 nebo x86..

OBR. 4: Funkce spoluprací – výsledek pro rozvojové spolupráce



Pozn: čísla udávají: označení proměnné, Spearman Rank Correlations, velikost vzorku, p-value

Zdroj: autoři

Rozvojová spolupráce, na rozdíl od stabilizující, naplňuje funkci tržní (roste tržní podíl, x72). Zde je třeba přiznat, že proměnná x72 vypovídá o tržní funkci spíše nepřímou. Zajímavá je ale vysoká těsnost vztahu a statistická spolehlivost. Poslední funkcí, která rovněž není vlastní stabilizující spoluprací, je přístupová funkce. U rozvojových spoluprací ji naplňuje výměna znalostí a dovedností se spolupracujícími vysokými školami.

Na základě tohoto porovnání můžeme konstatovat, že jsme dosáhli druhého cíle a současně, že naše **výsledky podporují pracovní hypotézu. Spolupráce označené jako rozvojové plní jiné funkce než spolupráce vedoucí ke stabilizaci, a to v tom směru, že naplňují více nepřímých funkcí (tržní a přístupovou).**

Limity a závěry

Před vlastním shrnutím závěrů musíme uvést omezení, které plynou ze zvolených dat a ze způsobu jejich zpracování:

Za prvé, hodnota a efekty vztahu jsou popsány jedním respondentem z podniku. Problém ze subjektivitou navíc komplikuje skutečnost, že zkoumáme vztah dvou podniků. Ke zvýšení spolehlivosti bychom potřebovali znát i názor partnera. Dále je třeba zopakovat, že zpracovává sekundární data neumožnily zkoumat všechny funkce do stejné míry podrobnosti. V případě průzkumné funkce jsme na její analýzu museli rezignovat zcela a do testování ji nezařadit, neboť nám k ní chyběly jakékoliv popisující

proměnné. Konečně, charakter použitých dat omezil využití náročnějších vyhodnocovacích postupů.

Navzdory těmto omezením se domníváme, že se nám pomocí Waltrova modelu podařilo popsat efekty, které plynou z mezipodnikových vazeb, tedy v čem spočívala hodnota těchto spoluprací. V prvním kroku jsme identifikovali tři dílčí funkce, které plnily spolupráce popsané v našich datech. Můžeme konstatovat, že naše analýza ukazuje, že většina spoluprací se soustředila především a plnění přímých funkcí.

Tento výsledek je zpřesněn druhou provedenou analýzou. Z hlediska kvality spoluprací byly v našem vzorku byly dva druhy – spolupráce stabilizační a rozvojové. První typ jasně převažoval ve zkoumaném vzorku, proto i výsledky za tuto skupinu spoluprací jsou velmi podobné výsledkům, provedeným na celém vzorku. Výsledky pro rozvojové spolupráce se ale statisticky lišily. Naše hypotéza, že rozvojové spolupráce budou na rozdíl od stabilizačních sledovat i více nepřímých funkcí, se potvrdila.

Díky provedené analýze tak můžeme rozlišit stabilizační a rozvojové vztahy z hlediska hodnoty, kterou vytvářejí. Jinými slovy to znamená, že nám *uplatnění Waltrova modelu pomohlo zjistit, co podniky považují za rozvojové spolupráce. Jakou formu hodnoty (užitku) očekávají od rozvojových spoluprací, jaké tedy mají plnit funkce.*

Domníváme se, že pomocí Walterova modelu lze vytvořit typologii spoluprací, a to na základě převažujících dílčích funkcí, které spolupráce plní. Převažujících funkcí proto, že spolupráce plní několik funkcí současně a tyto funkce s sebou mohou souviset. Naše rozdělení na stabilizující a rozvojové je ovšem hrubé, nedostatečně podrobné členění. Stejně tak hrubý je i návrh Waltera viz schéma číslo 1. Při tvorbě takovéto typologie by se musely nejprve rozpracovat funkce navržené Waltrem a kol., aby byl detailněji popsán jejich obsah. V dalším kroku by tento model měl být jasně rozšířen a o perspektivu zákazníka, aby bylo patrné, které funkce plní spolupráce pro obě strany, a které jsou specifické pouze pro dodavatele a pro odběratele. Domníváme se, že toto je jedna z cest jak zpřesnit v současnosti stále poněkud vágní pojem hodnota.

Použitá literatura:

- [1] FORD, D., McDOWELL, R. Managing Business Relationships by Analyzing the Effects and Value of Different Actions. *Industrial Marketing Management*, č. 28., 1999, ISSN 0019-8501
- [2] HÁLEK, I. A kol. Potenciály klastrovatelnosti odvětví v území jižní Moravy III. In *Vývojové tendence podniků III (Svazek II)*. 1. vyd., Brno: Ekonomicko-správní fakulta, Masarykova univerzita Brno, 2007, s. 468-546, 78 s. ISBN 978-80-210-4466-1
- [3] KLAPALOVÁ, A. *Vliv e-business na tvorbu hodnoty v řetězcích a sítích*. Disertační práce. Brno: Masarykova univerzita v Brně, 2007, 252 s.
- [4] WALTER, A., RITTER, T., GEMÜNDEN, H.G. Value-creation in buyer-seller relationships: Theoretical considerations and empirical results from supplier's perspective. *Mark Manager*, č. 30, 2001. s. 365-377

NEMOCENSKÉ POJIŠTĚNÍ ZAMĚSTNANCŮ V ROCE 2009 SICKNESS INSURANCE OF EMPLOYEES IN 2009

Jana Šturcová

Středočeský vysokoškolský institut, s.r.o. Kladno
sturcova.jana@seznam.cz

Klíčová slova:

Nemocenské pojištění – nemocenské – náhrada mzdy

Abstrakt:

Příspěvek charakterizuje nemocenské pojištění zaměstnanců v České republice. Zaměřuje se nejprve na základní charakteristiku nemocenského pojištění a na porovnání současné právní úpravy s předchozím rokem (2008).

Dnem 1. ledna 2009 dojde ke sjednocení právní úpravy nemocenského pojištění pro všechny pojištěnce. Nemocenské pojištění budou provádět pouze orgány nemocenského pojištění. Zaměstnavatelé již nebudou podle nového zákona o nemocenském pojištění poskytovat nemocenské dávky.

Key words:

Sickness insurance – sick pay – refund of wages

Abstract:

The article characterizes sickness insurance of employees in the Czech Republic. It focuses on basic characteristic of sickness insurance and on comparison of current legal regulations with the previous year (2008).

The legal regulations of sickness insurance of all insurants are going to be harmonized on January 1, 2009. Sickness insurance is going to be carried out only by sickness insurance authority. According to the new law, sick pay is not going to be granted by employers.

Dnem 1. ledna 2009 nabývá účinnosti nový zákon o nemocenském pojištění. Tento zákon nahradí dosavadní platný zákon č. 54/1956 Sb. o nemocenském pojištění zaměstnanců, ve znění pozdějších předpisů, a přináší řadu změn.

Novým zákonem dojde ke sjednocení právní úpravy nemocenského pojištění pro zaměstnance, osoby samostatně výdělečně činné a pro skupiny osob, jejichž účast na nemocenském pojištění byla upravena zvláštními právními předpisy (příslušníci Policie ČR, Celní správa ČR, BIS, Vězeňská služba ČR). Zaměstnanci jsou nadále povinně účastni nemocenského pojištění, u OSVČ zůstává nemocenské pojištění dobrovolné.

Mezi dobrovolně nemocensky pojištěné osoby jsou nově zahrnuti zahraniční zaměstnanci, kterými jsou zaměstnanci zahraničního zaměstnavatele, jsou-li činní v České republice ve prospěch zahraničního zaměstnavatele.

Do okruhu nemocensky pojištěných osob nebudou již patřit např. studenti a žáci.

Dávky nemocenského pojištění

Z nemocenského pojištění se poskytují stejně jako v předchozím roce (2008) čtyři druhy peněžitých dávek, a to:

- nemocenské,
- ošetrovné (v r. 2008 podpora při ošetřování člena rodiny),
- peněžitá pomoc v mateřství,
- vyrovnávací příspěvek v těhotenství a mateřství.

Nemocenské dávky se vyměřují z tzv. denního vyměřovacího základu (DVZ). Způsob jeho stanovení se nemění – zjišťuje se z hrubých příjmů dosažených zpravidla ve 12 předcházejících kalendářních měsících v průměru na jeden den.

Nemocenské

Od 1. ledna 2009 bude nemocenské náležet od 15. kalendářního dne dočasné pracovní neschopnosti (PN) za kalendářní dny. Za prvních 14 kalendářních dní bude zaměstnavatel poskytovat zaměstnanci náhradu mzdy podle zákoníku práce. Náhrada mzdy nepřísluší za první tři dny dočasné pracovní neschopnosti. Zaměstnavatel ji bude vyplácet pouze za pracovní dny.

Nemocenské se poskytuje po stanovenou tzv. podpůrčí dobu. Ta trvá nejdéle 380 kalendářních dnů ode dne vzniku pracovní neschopnosti (v r. 2008 jeden rok).

Výši nemocenského v roce 2008 a 2009 ukazují následující tabulky.

Tab. 1: **Nemocenské v roce 2008 (od 1. 9.)**

Počet dnů PN	Nemocenské
1. – 3. den PN	25 % redukováného DVZ
4. - 30. den PN	60 % redukováného DVZ
31. – 60 den PN	66 % redukováného DVZ
od 61. dne PN	72 % redukováného DVZ

Zdroj: www.cssz.cz

Tab. 2: **Nemocenské v roce 2009**

Počet dnů PN	Náhrada mzdy
1. – 3. den PN	0
4. – 14. den PN	náhrada mzdy podle zákoníku práce pouze za pracovní dny
	Nemocenské
15. – 30. den PN	60 % redukováného DVZ
31. – 60. den PN	66 % redukováného DVZ
od 61. dne PN	72 % redukováného DVZ

Zdroj: www.cssz.cz

Zjištěný denní vyměřovací základ se však nepoužívá celý, ale dochází k jeho redukci podle redukčních hranic. Od 1. ledna 2009 by měly být nově tři redukční hranice (v roce 2008 byly pouze dvě):

- 1. redukční hranice 786 Kč
- 2. redukční hranice 1 178 Kč
- 3. redukční hranice 2 356 Kč

DVZ se redukuje tak, že do částky první redukční hranice se u nemocenského a ošetrovného počítá 90 %, z částky nad první redukční hranici do druhé redukční hranice se počítá 60 %, z částky nad druhou redukční hranici do třetí redukční hranice se počítá 30 % a k částce nad třetí redukční hranici se nepřihlíží. U peněžitě pomoci v mateřství a vyrovnávacího příspěvku v těhotenství a mateřství se postupuje při redukci stejně s tím, že do částky první redukční hranice se počítá 100 %.

Peněžitá pomoc v mateřství

Podmínkou nároku na tuto dávku je účast pojištěnce na nemocenském pojištění alespoň po dobu 270 kalendářních dní v posledních dvou letech přede dnem nástupu na „mateřskou“.

Výše peněžitě pomoci v mateřství činí od prvního kalendářního dne 70 % DVZ za kalendářní den.

Ošetrovné

U této dávky prakticky nedochází k žádným výrazným změnám oproti současnému stavu, tj. roku 2008.

Vyrovnávací příspěvek v těhotenství a mateřství

U této dávky prakticky nedochází k žádným výrazným změnám oproti současnému stavu, tj. roku 2008.

Pojistné na nemocenské pojištění

V roce 2009 bude část pojistného, kterou na nemocenské pojištění platí zaměstnavatel, snížena ze současných 3,3 % na 2,3 % z jeho vyměřovacího základu. Zaměstnavatel si odečte z částky pojistného polovinu částky, kterou v kalendářním měsíci, za který pojistné platí, zúčtoval zaměstnancům na náhradě mzdy za dobu dočasné pracovní neschopnosti.

Sazba pojistného na nemocenské pojištění, které platí zaměstnanec, bude od 1. ledna 2009 činit 1 % z vyměřovacího základu (v roce 2008 sazba 1,1 %).

Závěr

1. ledna 2009 vstoupí v platnost nový zákon o nemocenském pojištění. Hlavním důvodem změn v oblasti nemocenského pojištění je, že současný systém je velmi nákladný a není motivující pro zaměstnance ani zaměstnavatele. Podle nové právní úpravy firmy budou první dva týdny nemoci svých zaměstnanců platit ze svého – budou jim vyplácet náhradu mzdy podle zákoníku práce. „Výměnou“ za nové náklady bude

část pojistného, kterou na nemocenské pojištění platí zaměstnavatel, snížena ze současných 3,3 % na 2,3 % z jeho vyměřovacího základu.

Pokud jde o výši dávek, nový zákon lidi s nízkými příjmy od záměru zůstat doma neodradí. Stát ale spoléhá na to, že se na ně více zaměří samy firmy, když půjde o jejich peníze. Zda nový zákon povede ke snížení nemocnosti ukáže až čas.

Použitá literatura:

- [1] Zákon č. 54/1956 Sb., o nemocenském pojištění zaměstnanců, ve znění pozdějších předpisů
- [2] Zákon č. 187/2006 Sb., o nemocenském pojištění, ve znění pozdějších předpisů
- [3] www.cssz.cz

VOLNÉ ZDROJE FIRMY A JEJICH INVESTICE DO EXOTICKÝCH OPCÍ

FREE RESOURCES COMPANIES AND THEIR INVESTMENTS IN EXOTIC OPTIONS

Boris Štunc

Ekonomická univerzita v Bratislave

stunc@dec.euba.sk

Klíčová slova:

Exotické opce – knock-in – knock-out – vanilla opce

Abstrakt:

Príspevok pojednává o odlišnostech některých vybraných exotických opcí ve srovnání s klasickými opcemi, o právech a povinnostech, které mají jak kupující tak i prodávající, podmínkách jejich existence, způsobu a metodách jejich oceňování, o jejich potenciálním využití při zajištění podnikatelských rizik a o využití volných finančních zdrojů firem pomocí těchto nástrojů a také o využití spekulativního potenciálu těchto finančních nástrojů. Tyto možnosti jsou dokumentovány názorným příkladem.

Key words:

Exotic options – knock-in – knock-out – vanilla option

Abstract:

This paper describes the differences on selected exotic options as compared to conventional options, the rights and obligations to both buyer and seller, the conditions of their existence, means and methods of valuation on their potential use in securing business risks and free use of financial resources companies using such instruments as well as the use of speculation potential of these financial instruments. These options are documented notable examples.

Jak se odlišují exotické opce od jednoduchých tzv. vanilla opcí.

Na finančních trzích se za exotické opce považují finanční deriváty, které se liší od opcí typu vanilla svým komplexnějším přístupem k potenciálním klientům. Tyto deriváty se běžně obchodují na tzv. over-the-counter (OTC) trzích. Exotické opce se od vanilla opcí odlišují tím, že výplata v době expirace opce nezávisí pouze na hodnotě podkladového aktiva v době expirace, ale také na jeho hodnotě v určitých okamžicích v průběhu životnosti opce (například asijská opce, která závisí na určitém průměru hodnot, lookback opce, která je závislá na maximu nebo minimu dosaženém v průběhu životnosti opce, bariérová opce, která přestává existovat, pokud je, resp. není podkladovým aktivem dosažena určitá cenová bariéra, atd.)

Mohou být dále stanovena určitá další práva spojená s možnostmi nákupní a prodejní opce.

K nejvíce obchodovaným exotickým opcím patří opce na dvě různá podkladová aktiva, opce na opce, bariérové opce, binární opce a asijské opce.

Bariérové opce na dvě podkladová aktiva

K nejčastěji obchodovaným exotickým opcím patří bariérové opce. Bariérové opce (anglicky Barrier options), jsou opce, jejichž fungování je závislé na konkrétním vývoji

ceny podkladového aktiva - na překročení určité cenové hladiny- bariéry. Až po překročení bariéry se bariérová opce stává platnou, resp. neplatnou.

Bariérové opce mohou existovat jako kupní (call), tak i jako prodejní (put) opce. Současně mohou existovat jako evropský typ opce (opci si majitel může uplatnit v den expirace), tak i jako americký typ opce (opci si majitel může uplatnit kdykoli do dne expirace).

Bariérové opce se dělí podle toho, jestli překročení stanovené bariéry přivádí ke vzniku opce (tzv. in opce) nebo naopak překročení této bariéry má za důsledek zánik opce (tzv. out opce). In opce jsou na začátku své existence bezcenné a teprve v okamžiku, kdy cena podkladového aktiva prolomí hranici (tzv. knock-in bariéru), stávají se tyto opce aktivními. Out opce jsou aktivní od počátku svojí existence a v situaci, kdy cena podkladového aktiva stanovenou hranici (tzv. knock-out bariéru) prolomí, stávají se neplatnými. Současně se u těchto opcí rozlišuje, zda je bariéra prolomena shora (down opce) nebo zdola (up opce). Kombinací výše uvedených možností můžeme v definovat čtyři základní druhy bariérových opcí:

Up-and-Out: opce začíná jako aktivní a stane se neaktivní když cena podkladového aktiva překročí určenou bariéru zdola.

Up-and-In: opce začíná jako neaktivní, cena podkladového aktiva se na začátku nachází pod stanovenou bariérou a opce je aktivována až následním prolomením této bariéry.

Down-and-Out: opce přestává existovat v okamžiku, kdy cena podkladového aktiva prolomí stanovenou bariéru shora

Down-and-In: opce se stává aktivní ve chvíli, kdy cena podkladového aktiva shora prolomí stanovenou bariéru.

Je logické, že pokud má například spotová cena podkladového aktiva prolomit stanovenou hranici shora, nachází se v okamžiku vypsání takovéto opce cena nad touto hranicí a naopak.

Jedním z nejdůležitějších problémů bariérových opcí je určení jejich správné ceny a podmínek, ze kterých tato cena bude vycházet. Je logické, že součet cen out opcí se musí rovnat ceně vanilla a opce a totéž platí pro součet in opcí.

Oceňování bariérových opcí

Zvýše uvedeného je zřejmá vlastnost bariérových opcí a tou je jejich nižší cena oproti vanilla opcím. Bariérové opce jsou velmi podobné klasickým vanilla opcím, a právě existence jedné nebo dvou bariér je jednou z jejich zásadních odlišností od běžných opcí odlišuje.

Co se týče nižší ceny bariérových opcí než mají vanilla opce, ta je způsobena menší pravděpodobností toho, že k uplatnění opce skutečně dojde. Je zde totiž riziko, že opce vůbec nebude aktivována (knocked in) anebo, že bude deaktivována (knocked out) ještě před svou expirací. Opce s dvojitou bariérou opět bývají o něco levnější než opce s jednoduchou bariérou a to proto, že opce s dvojitou bariérou mají dvě spouštěcí bariéry, přičemž překročením kterékoli z nich může dojít k zániku opce.

Oceňování bariérových opcí je poněkud složitější než u vanilla opcí, protože jejich výsledná cena závisí kromě vývoje ceny podkladového aktiva ještě na další proměnné, kterou je cenotvorná událost (jsou takzvaně path-dependent). Z tohoto důvodu na ocenění bariérových opcí nelze použít Black-Scholesův model a proto se používají jiné modely jako je např. a metoda Monte-Carlo nebo binomický model.

Metoda Monte Carlo:

V roce 1977 se poprvé v oblasti financí začal používat Boylův model „Monte Carlo“ (MC). Jde o simulační metodu, která v sobě zahrnuje generování velkého objemu numericky simulovaných realizací postavených na systému tzn. „náhodné procházky“ (ang. Random walk), kterou se přeneseně ubírá cena podkladového aktiva. Tyto simulované realizace jsou užívány právě k oceňování finančních derivátů. Výhodou MC simulace je její jednoduchost a flexibilita. Používání MC jako metody sloužící k oceňování tzv. path-dependent derivátů (tedy derivátů, u nichž záleží nejen na konečné hladině jejich ceny, ale na určitých faktorech, které se projeví za jejich předchozího „života“) se stává stále častějším, protože se tyto produkty stávají stále složitějšími. Další zřejmou výhodou tohoto modelu před jinými oceňovacími postupy je, že je tímto modelem možno oceňovat mnohem efektivněji deriváty založené na několika podkladových aktivech. Samozřejmě, že tato metoda má také svá úskalí. Potenciální nevýhodou je zde skutečnost, že standardní chybová odchylka odhadu roste se čtvercem (druhou mocninou) počtu pokusů. K oceňování bariérových opcí na dvě podkladová aktiva se používá vzorec vytvořený Katem a Heynenem.

Zajištění

V literatuře je jako příklad použití bariérové opce na dvě podkladová aktiva často citován příklad pocházející pravděpodobně od Espena Gaardnera Hauga. Použití bariérových opcí na dvě podkladová aktiva zde bývá prezentováno jako lacinější alternativa klasické měnové opce a je ukazováno na příkladu norského producenta ropy, který prodává vytěženou ropu klasicky za americké dolary (USD). Producentův příjem je v norských korunách (NOK) a závisí tedy nejen na cenách ropy na světových trzích, ale také na kurzu NOK/USD. Producent se tedy musí zajistit měnovou opcí proti měnovému riziku. Použije zde opce na dvě podkladová aktiva, kde jedním bude cena ropy a druhým bude kurs NOK/USD. Ideální opce proto tedy bude měnová opce, která zanikne (bude takzvaně knocked out) ve chvíli, kdy cena ropy vzroste na určitou hranici a producent ropy již nebude nucen svou měnovou pozici zajišťovat. Z toho hlediska bude bariérová opce na dvě podkladová aktiva levnější než standardní měnová opce, přičemž bariérová opce bude danému subjektu poskytovat srovnatelné zajištění. Pokud chceme být zároveň pojištěni proti nečekané korekci a zároveň neočekáváme pád trhu, můžeme použít bariérovou Down-and-In put opci, která bude plnit za nižší cenu zhruba stejný účel jako klasická prodejní opce. Pokud naopak věříme, že trh poroste, ale nedosáhne určité úrovně, můžeme zhodnotit investici, pokud zakoupíme Up-and-Out kupní opci. Většina bariérových opcí na dvě podkladová aktiva slouží k zajišťování obchodů, kde dochází ke konverzi dvou měn. Zejména jsou důležité pro mezinárodní obchod s různými komoditami, jako je například ropa (viz výše uvedený příklad). Vhodnou volbou takovéto opce si vlastně přesně vymezujeme oblast zajištěnou touto opcí, tedy případy, ve kterých existuje určitá hrozba. K tomuto nastavení nám slouží stanovení konkrétních bariér.

Spekulace

Jako příklad byla zvolena jednoduchá bariérová měnová opce, která může být v případě potřeby vázána na určité další aktivum a může se tak změnit v opci na dvě podkladová aktiva. Můžeme si představit situaci, kdy je opce ve vztahu k realizační ceně tzv. out-of-the-money. Pokud budeme uvažovat příklad klasické vanilla call opce s realizační cenou 1,55 USD/ kanadský dolar call, která dává držiteli právo koupit USD za kanadské dolary při kurzu 1,55 s časem jednoho měsíce do expirace. Daná měna se v současné době obchoduje

za 1,54. Pokud uvažujeme o stejné opci typu put, tedy opci vázanou na kurz 1,55 USD/kanadský dolar, která má knock-out bariéru 1,50, bude tato opce levnější než klasická opce typu vanilla a přitom splní stejnou funkci. Levnější bude právě pro existenci knock-out bariéry, tedy proto, že existuje určitá možnost, že opce v podstatě přestane existovat ještě před datem dospělosti. Rozdíl v ceně opce nebude v tomto případě tak vysoký, ale můžeme ho zvýšit třeba posunutím bariéry nahoru, například na 1,53. Pak se stane daná exotická opce podstatně levnější než je srovnatelná vanilla opce, protože pravděpodobnost, že tato nová hranice bude do dospělosti dosažena, je podstatně vyšší. Stanovení bariéry samozřejmě závisí výraznou měrou na volatilitě podkladového aktiva. U aktiv s vyšší volatilitou je vyšší pravděpodobnost dosažení bariéry než u aktiv s volatilitou nízkou. U aktiv s vyšší volatilitou je tedy i vyšší pravděpodobnost zániku knock-out opcí na ně vypsáných, protož zde existuje větší pravděpodobnost dosažení bariéry Pro opce typu knock-in platí obrácená logika. Pokud máme knock-in call opci na kurz 1,55 USD s bariérou stanovenou na 1,53, bude tato opce samozřejmě dražší než stejná opce s bariérou ve výši 1,50. Je to opět způsobeno tím že pravděpodobnost dosažení bariéry ve výši 1,53 je mnohem vyšší. Pokud vlastníme jednoměsíční put opci na 1.55 USD/ kanadský dolar, která má stanovenou knock-out bariéru na 1,53 a přitom zároveň vlastníme jednoměsíční 1,55 USD/ kanadský dolar put s knock-in bariérou na kurzu 1,53, nacházíme se jejich kombinací v pozici, která je ekvivalentní držení jednoměsíční vanilla opce na kurz 1,55 USD. Pokud budeme uvažovat případy, kdy je opce v pozici in-the-money, můžeme navázat na předchozí příklad. Aktuální kurz bude pro naši potřebu 1,54. Pokud budeme uvažovat put opci znějící na kurz 1,50 USD, má tato opce už určitou vnitřní hodnotu. Cena jednoměsíční put opce na kurz 1,50, která má stanovenou knock-out bariéru na 1,56 je opět mnohem levnější než klasické vanilla jednoměsíční opce na stejný kurz (1,50). Jak se dá vydělávat na spekulacích, které spočívají na zmíněných pozicích? Koupíme levnější měsíční call opci na kurs 1,50 US, která má knock-out bariéru stanovenou na 1,56, v situaci, že očekáváme, že se cena podkladového aktiva bude pohybovat uvnitř úzkého intervalu kolem ceny současné. Ideální bude situace, kdy se cena podkladového aktiva bude pomalu posouvat nahoru a zastaví se v okamžiku expirace těsně pod cenou 1,56. Využijeme své opční právo a nakoupíme USD ve výhodném kurzu určeném opcí na 1,50 a prodáme je na trhu za vyšší cenu. Čím vyšší je volatilita aktiva ve chvíli, kdy je opce oceňována, tím levnější bývají knock-out bariérové opce než srovnatelné opce vanilla. Vyšší volatilita způsobuje vyšší pravděpodobnost, že bude dosažena knock-out bariéra a opce tedy nebude v konečném důsledku uplatněna. Opačně je to potom u knock-in opcí, což bylo vidět i z předchozích příkladů. Tyto jsou pořád ještě levnější než běžné vanilla opce, ale rozdíl již není tak markantní. Se vztahem volatility podkladového aktiva a cenou těchto opcí je to také právě obráceně. Čím vyšší vykazuje podkladové aktivum volatilitu v době oceňování opce, tím nižší cenový rozdíl bude mezi reversní knock-in opcí a příslušnou běžnou vanilla opcí. Pokud vlastníme reversní knock-out opci a reversní knock-in opci se stejnou dobou expirace, realizační cenou i bariérou, je tato pozice srovnatelná se situací kdy bychom drželi příslušnou opci typu vanilla.

Použitá literatura:

- [1] HAUG, E. G., *The complete guide to option pricing formulas*. McGraw Hil, 2008, 232 s. ISBN 0-7863-1240-8
- [2] ZHANG, G. P., *Exotic options*. 2. vyd. McGraw Hil, 1998, 692 s. ISBN 978-981-02-3482-9

PROBLEMY OCHRONY ŚRODOWISKA W POWIATACH: KŁODZKIM I ZGORZELECKIM

ENVIRONMENTAL PROTECTION PROBLEMS IN SELECTED BORDER POWIATS OF LOWER SILESIA

Agnieszka Tarnowska

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

agnieszka.tarnowska@ue.wroc.pl

Słowa kluczowe:

Ochrona środowiska – zarządzanie środowiskiem – powiaty – strategie rozwoju – zrównoważony rozwój

Streszczenie:

Aby skutecznie chronić środowisko naturalne przed degradacją trzeba nim zarządzać. Narzędziami służącym zarządzaniu środowiskiem w powiatach są *Strategie rozwoju zrównoważonego*. W oparciu o te dokumenty przedstawiono najważniejsze zdaniem autorki problemy ochrony środowiska w powiatach: kłodzkim i zgorzeleckim.

Key words:

Environmental protection – environmental management – powiats – development strategies – sustainable development

Abstract:

The environment must be managed in order to protect it effectively against degradation. *The Strategies of Sustainable Development* are the instruments which enable to manage the environment in powiats. Analyzing these documents, the author presents the most important (in her opinion) environmental protection problems in powiats: kłodzki and zgorzelecki.

Wstęp

Człowiek od początku swego istnienia na Ziemi nierozzerwalnie związany jest ze środowiskiem naturalnym. Jest od niego w pełni uzależniony, choć próbuje w ograniczonym zakresie temu przeciwdziałać. Eksploatując bogactwa naturalne, rozbudowując miasta, regulując rzeki i wycinając lasy, człowiek nie zdawał sobie do niedawna sprawy ze skutków swoich niszczyielskich działań.

W drugiej połowie XIX wieku narodziła się idea ochrony środowiska, jako ruchu społecznego. Wcześniej pojawiały się jednostki, które publicznie zwracały uwagę na wybrane problemy ochrony środowiska. Jedną z pierwszych takich postaci, wspomnianą w literaturze, był amerykański mąż stanu i naukowiec Benjamin Franklin (1706-1790). Znany obrońca praw człowieka walczył jednocześnie z zanieczyszczeniami przemysłowymi w Filadelfii [1].

W Polsce pierwsze planowe działania mające na celu ochronę przyrody podjęto na szerszą skalę dopiero w 1919 roku. Została wówczas powołana Państwowa Tymczasowa Komisja

Ochrony Przyrody przy Ministerstwie Wyznań Religijnych i Oświecenia Publicznego. W 1925 roku przekształcono ją w Państwową Radę Ochrony Przyrody [2]. Obecnie organami administracyjnymi ochrony środowiska w Polsce są: Ministerstwo Środowiska i lokalne samorządy. Działają one w oparciu o ustawę *Prawo ochrony środowiska* uchwaloną przez Sejm RP 27 kwietnia 2001 r. (Dz. U. Nr 62, poz. 627 z późn. zmian.). Jest ona owocem zmian dostosowujących polskie prawo do przepisów unijnych.

Rola samorządów powiatowych w ochronie środowiska naturalnego

Rok 1999 przyniósł w Polsce reformę administracyjną, wprowadzającą trzystopniowy podział administracyjny kraju. Oprócz województw i istniejących od 1990 roku gmin wprowadzono podział na powiaty. Powiaty, jako lokalna wspólnota samorządowa, zostały na mocy ustawy zobowiązane do ochrony środowiska i przyrody oraz do zapobiegania nadzwyczajnym zagrożeniom życia i zdrowia ludzi oraz środowiska (Art. 4. Ustawy z dnia 5 czerwca 1998 r. o samorządzie powiatowym, Dz. U. Nr 91, poz. 578 z późn. zmian.). Jak wykonywać te zadania?

W myśl zasady rozwoju zrównoważonego (koncepcji rozwoju gospodarczego nie zagrażającego środowisku naturalnemu) środowiskiem można i należy zarządzać. Stworzenie systemu zarządzania środowiskiem w samorządzie terytorialnym opiera się na wszystkich funkcjach zarządzania (planowanie, organizowanie, kierowanie i kontrolowanie) i obejmuje wszystkie trzy jego poziomy (strategiczny, taktyczny i operacyjny). Na poziomie strategicznym podejmowane są decyzje generalne. Na tym poziomie samorządy, w tym powiaty, opracowują dokument opisujący strategię rozwoju zrównoważonego. Jego najważniejszym zadaniem jest zintegrowanie wizji związanych z rozwojem gospodarczym i społecznym w harmonii z równowagą przyrodniczą [3].

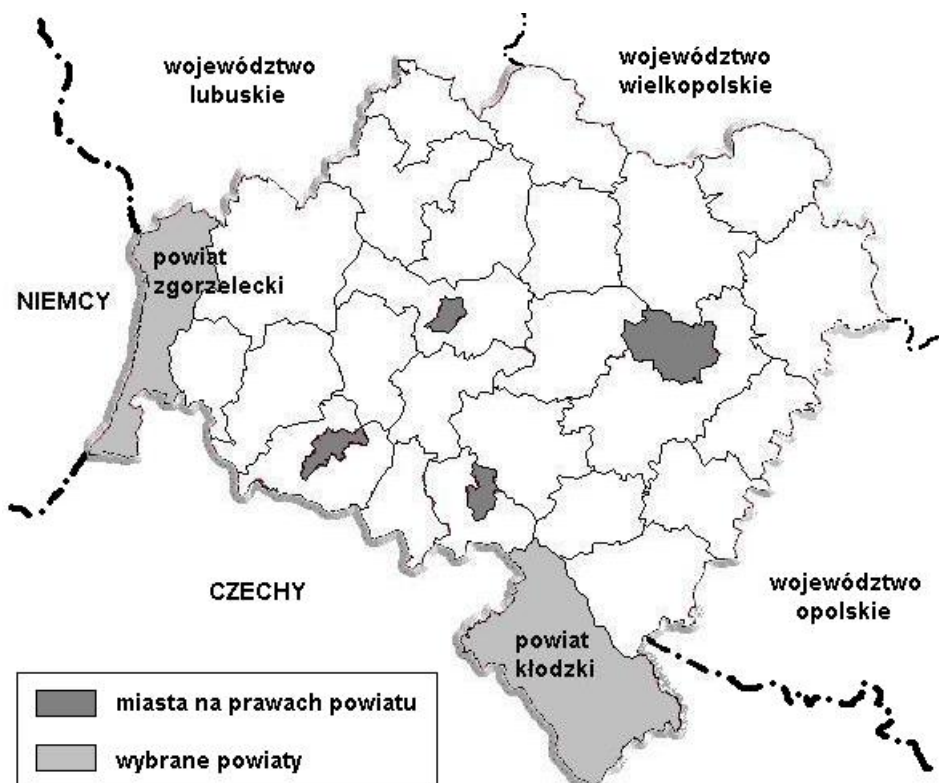
Problemy ochrony środowiska w świetle wizji rozwoju powiatów kłodzkiego i zgorzeleckiego

Niniejsze opracowanie zostało poświęcone głównie problemom ochrony środowiska w dwóch wybranych powiatach przygranicznych województwa dolnośląskiego. Są nimi: powiat kłodzki i powiat zgorzelecki. Cechuje je bowiem:

- przygraniczne położenie w południowo-zachodniej Polsce (najdłuższa granica powiatu jest jednocześnie granicą państwa, co ilustruje rys. 1),
- sąsiedztwo z różnymi krajami (powiat kłodzki graniczy z Republiką Czeską, powiat zgorzelecki z Republiką Federalną Niemiec i Republiką Czeską) należącymi do UE,
- problemy ochrony środowiska związane obecnie bądź w przeszłości z przemysłem ciężkim (głównie z kopalniami),
- podobna gęstość zaludnienia (1 mieszkaniec na 1 ha powierzchni powiatu),
- wizja rozwoju gospodarczego oparta głównie na turystyce.

Wymienione cechy mają wpływ na środowisko naturalne albo są od niego uzależnione. Na środowisko naturalne powiatów przygranicznych mają wpływ dwa źródła zagrożenia. Pierwsze stanowią polutanty wytwarzane na terenach własnych, drugie – zanieczyszczenia transgraniczne. Do tych pierwszych, występujących głównie na

terenach południowej i południowo-zachodniej Polski, dokładają się jeszcze zanieczyszczenia pochodzące z Niemiec (zwłaszcza byłej NRD) i dawnej Czechosłowacji. Te dwa kraje są głównymi dostarczycielami polutantów gazowych i pyłowych. Przyczyną tego jest niekorzystny dla Polski układ wiatrów południowo-zachodnich i zachodnich. Głównym źródłem zanieczyszczeń dwutlenkiem siarki jest dla Polski z zachodu Zagłębie Ruhry, a od strony czeskiej Mosteckie Zagłębie Węgla Brunatnego, które w znacznym stopniu wpłynęło na mocno już zdegradowane sudeckie lasy [4].



RYS. 1: Wybrane powiaty przygraniczne województwa dolnośląskiego

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <http://www.zachpomorskie.pl/art/reforma/dolnsl.html>

Walka z zanieczyszczeniami transgranicznymi jest w głównej mierze wyzwaniem międzynarodowym i powinna być toczona globalnie poprzez działania państw, zwłaszcza jeśli są one członkami struktur ponadnarodowych. Samorządy terytorialne mogą i powinny nawiązywać współpracę w ramach tzw. euroregionów, uwagę szczególną poświęcając jednak własnym problemom środowiskowym.

Jak już wspomniano, samorządy powiatowe opracowują strategie rozwoju zrównoważonego, będące m. in. narzędziami zarządzania środowiskiem. Są to obszerne dokumenty traktujące o kierunkach rozwoju jednostek samorządu w trzech ząbających się podstawowych obszarach: społecznym, gospodarczym i środowiskowo-przestrzennym. Przedmiotowe powiaty również opracowały takie strategie:

- kłodzki w marcu 2006 r. do 2015 r.
- zgorzelecki w sierpniu 2004 r. do 2014 r.

Dużo miejsca poświęcono w nich ochronie środowiska naturalnego będącego elementem dobrobytu społecznego. Dzięki tym dokumentom można poznać atuty i zagrożenia środowiskowe występujące na terenach powiatów, a także cele i wizje rozwoju zrównoważonego tych jednostek samorządowych. Dla potrzeb niniejszego opracowania wybrano ze strategii istotne informacje z obszaru środowiskowo-przestrzennego. Zostały one przedstawione w tab. 1.

Oba powiaty wymieniają szereg atutów jakimi są: ich środowisko, zasoby naturalne czy lokalizacja. Powiaty są świadome bogactwa naturalnego jakie wciąż mają, a przy tym zwracają uwagę na pozytywne zmiany zachodzące w obrębie gospodarki postindustrialnej.

Świadomość unikalności posiadanych zasobów przyrodniczych jest jednocześnie bodźcem do ich pielęgnacji i ochrony. Nie jest to tylko obligacja ustawowa, ale coraz częściej potrzeba społeczna. Autorzy *Poradnika pracownika samorządu terytorialnego* przekonują: „Praktyka ekologiczna rozumiana jako codzienne, systematyczne, zgodne z prawem, podejmowanie i egzekwowanie decyzji ze sfery szeroko pojmowanej ochrony środowiska, stanowić może jeden z podstawowych czynników kształtowania się świadomości proekologicznej społeczeństwa jako całości.”[5]. Jak dotąd budowanie tej świadomości nie było poparte w powiatach edukacją ekologiczną mieszkańców. W strategii rozwojowej powiatu kłodzkiego do słabych stron gospodarki odpadami zaliczono m. in. brak szeroko pojętej edukacji ekologicznej. Powiat zgorzelecki natomiast dopiero planuje rozwój działalności Powiatowego Centrum Edukacji Ekologicznej. Budowanie świadomości ekologicznej poprzez edukację to przykład problemu ochrony środowiska potraktowanego przez powiaty marginalnie. Ważniejsze, zdaniem samorządowców, okazały się kwestie przedstawione w tab. 1.

TAB. 1: Aspekty środowiskowe „Strategii rozwoju...” powiatu kłodzkiego i zgorzeleckiego.

Powiat kłodzki	Powiat zgorzelecki
ATUTY POWIATU	
Środowisko	
• Pasma Sudeckie o wybitnych walorach dla rekreacji, wypoczynku i lecznictwa uzdrowiskowego. • Obszary prawnie chronione na 1/3 powierzchni powiatu. • Ład przestrzenny, harmonia obszarów zurbanizowanych i otwartego krajobrazu. • Duże zwarte obszary ekosystemów leśnych (lesistość powiatu wynosi ponad 43%). • Interesująca flora i fauna regionu. • Dobrze rozbudowana sieć hydrograficzna rzek i potoków. • Dobra jakość wód pitnych.	• Obszary objęte prawnymi formami ochrony przyrody. • Współpraca transgraniczna w zakresie środowiska naturalnego. • Kadry i potencjał ludzki związany z ochroną środowiska i ich kwalifikacje oraz aktywność. • Naturalność i czystość obszaru dorzecza Nisy Łużyckiej. • Trwające rekultywacje terenów przemysłowych. • Brak regulacji rzek co sprzyja faunie i florze. • Liczne prawne formy ochrony przyrody.

Powiat kłodzki	Powiat zgorzelecki
• Prawidłowo funkcjonujące oczyszczalnie ścieków w większości aglomeracji miejskich. • Stary region przemysłowy w większości o cechach przemysłu schyłkowego. • Monitoring zanieczyszczeń transgranicznych włączony do sieci monitoringu województwa. • Gaz doprowadzony do wszystkich miast powiatu.	• Opracowane i realizowane przez podmioty gospodarcze sektora paliwowo-energetycznego programy związane z ochroną środowiska. • Uporządkowana decyzją „pozwolenie zintegrowane” działalność największego w powiecie przedsiębiorstwa (Elektrownia Turów) znacząco oddziałującego na środowisko naturalne.
Zasoby naturalne	
• Dobrze rozwinięta sieć rzeczna wód powierzchniowych. • Wody podziemne: wody pitne, największe w Polsce zasoby wód leczniczych (25% zasobów krajowych wód mineralnych). • Bogactwo surowców mineralnych (kamienie budowlane i drogowe, surowce energetyczne, kamienie szlachetne, surowce chemiczne). • Obszary chronione: park narodowy, parki krajobrazowe, rezerваты.	• Wody powierzchniowe stojące oraz sieć cieków wodnych. • Bogactwo i różnicowanie szaty roślinnej. • Wiele cennych i rzadkich gatunków fauny. • Założenia parkowe. • Kopaliny, w tym przede wszystkim węgiel brunatny. • Bogate zasoby leśne.
Lokalizacja	
• Przygraniczne położenie powiatu. • Położenie powiatu na historycznych szlakach komunikacyjnych. • Perły architektury i urbanistyki: dwory i pałace, kościoły i zespoły klasztorne, budowle obronne oraz założenia miejskie. • Nasycenie regionu atrakcjami turystycznymi.	• Lokalizacja w sąsiedztwie granicy Polsko-Niemieckiej i Polsko-Czeskiej. • Położenie na szlakach drogowych o znaczeniu regionalnym, krajowym i międzynarodowym. • Lokalizacja w subregionie o atrakcyjnych turystycznie walorach przyrodniczych, krajobrazie i ukształtowaniu terenu.
PROBLEMY ŚRODOWISKOWE	
• Potrzeba odtworzenia równowagi ekologicznej w paśmie pogranicza poprzez eliminowanie źródeł zanieczyszczeń, likwidację i restrukturyzację schyłkowych gałęzi przemysłu. • Niedorozwój sieci gazociągów w południowej części powiatu. • Zły stan techniczny gazociągów w miastach. • Brak sieci gazowniczej w większych wsiach powiatu.	• Częste przypadki nieprawidłowej pielęgnacji drzewostanów zieleni miejskiej. • Niski poziom świadomości ekologicznej większości mieszkańców powiatu. • Powszechność wypalania łąk, rowów i ściernisk. • Dzikie wysypiska śmieci. • Chuligaństwo i przestępczość środowiskowa. • Niedoskonałości w egzekucji przepisów służących ochronie środowiska.

Powiat kłodzki	Powiat zgorzelecki
• Przystarzałe wysypiska śmieci. • Zanieczyszczenie i przepełnienie istniejących składowisk odpadów. • Brak segregacji odpadów w bardzo wielu gminach. • Znaczny udział nieekologicznych paliw wykorzystywanych do celów ciepłowniczych. • Duży udział pojazdów starszego typu (głównie ciężarówek i autobusów), szczególnie zanieczyszczających powietrze. • Niekorzystny wpływ zakładów przemysłowych (spaliny, pyły).	• Zdegradowanie działalnością górniczą znaczących obszarów powiatu. • Nadmierny hałas w sąsiedztwie ciągów komunikacyjnych przebiegających przez tereny o intensywnej zabudowie. • Niska emisja zanieczyszczeń powietrza. • Niski poziom selekcji i odzyskania odpadów komunalnych. • Brak ogólnopowiatowych systemów gospodarki odpadami komunalnymi. • Niekontrolowanie przedostawanie się odpadów do środowiska.
WIZJA ROZWOJU POWIATU	
• Dalsza poprawa stanu środowiska przyrodniczego. • Promocja rozwoju turystyki przez eksponowanie wielorakości i mnogości zabytków muzealnych i przyrodniczych. • Potrzeba rozwoju związków międzygminnych, współpracy regionalnej i transgranicznej. • Skuteczne wykorzystanie funduszy Unii Europejskiej.	• Świadoma i konsekwentna polityka oraz współpraca w zakresie ekorozwoju władz lokalnych i powiatowych zapewniająca wysoką jakość wszystkich składników środowiska naturalnego. • Zintegrowana i nowoczesna działalność promująca powiat jako obszar o rozwiniętych funkcjach turystyczno-wypoczynkowych.
CELE STRATEGICZNE	
Zintegrowany cel strategiczny: „Wzrost standardu życia mieszkańców powiatu”.	1. Wysoki poziom aktywności gospodarczej. 2. Wysoki poziom warunków życia mieszkańców. 3. Wysoka jakość środowiska naturalnego.
CELE OPERACYJNE	
1. Rozwój powiatu kłodzkiego jako regionu wypoczynkowego, turystycznego i uzdrowiskowego świadczącego najwyższą jakość usług. 2. Turystyka i wypoczynek jako podstawowy dział gospodarki powiatu. 3. Zwiększenie udziału energii uzyskanej z odnawialnych źródeł z preferencją dla elektrowni wodnych i wiatrowych. 4. Osiągnięcie stanu najwyższej wymaganej czystości rzek i potoków w powiecie. 5. Pełne wykorzystanie zasobów najwartościowszych wód podziemnych do produkcji wód pitnych na rynek	1. Rozwój funkcji turystyczno-rekreacyjnych. 2. Gospodarcze i turystyczne wypromowanie powiatu. 3. Stworzenie zintegrowanego systemu ochrony środowiska i gospodarki odpadami. 4. Sanacja zdegradowanych składników środowiska naturalnego.

Powiat kłodzki	Powiat zgorzelecki
krajowy i zagraniczny. 6. Racjonalna gospodarka odpadami (minimalizacja ich ilości, wykorzystywanie surowców wtórnych. 7. Doprowadzenie do najwyższej czystości powietrza. 8. Aktywna ochrona wartości przyrodniczych oraz kształtowanie środowiska przyrodniczego w oparciu o zasady ekorozwoju.	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Strategii rozwoju powiatu kłodzkiego do 2015 roku*, URL: <http://www.powiat.klodzko.pl/files/strategia2006.pdf> i *Strategii rozwoju powiatu zgorzeleckiego na lata 2004-2014*, URL: <http://www.powiat.zgorzelec.pl/cms/content/repository/download/strozpow.doc>

Do wspólnych dla obu powiatów problemów środowiskowych wymienionych w powyższej tabeli zaliczyć można:

- brak systemu gospodarki odpadami komunalnymi,
- niekorzystny wpływ zakładów przemysłowych na środowisko.

O ile w powiecie kłodzkim mamy do czynienia w większości z przemysłem schyłkowym, o tyle w powiecie zgorzeleckim istotny wpływ na środowisko naturalne ma jeden zakład pracujący nieprzerwanie od 1962 roku – Elektrownia Turów wraz z należąca do niej kopalnią węgla brunatnego. Mimo kompleksowej modernizacji w roku 2005 jest ona wciąż największym emitentem zanieczyszczeń pyłowych i gazowych w województwie dolnośląskim, drugim co do wielkości źródłem emisji zanieczyszczeń w Polsce [6], a według World Wildlife Fund – ósmą pod względem emisji gazów cieplarnianych elektrownią w Europie [7].

Nie sposób w tak krótkim opracowaniu omówić wszystkich przedstawionych szeroko w tab. 1 problemów ochrony środowiska w wybranych powiatach. Jednak patrząc na wizję rozwoju tych samorządów oraz ich cele strategiczne i operacyjne z optymizmem dostrzec można zjawisko rosnącego znaczenia ochrony środowiska w życiu jednostek terytorialnych. Rozwój omawianych powiatów nastawiony w dużej mierze na turystykę prowokuje zarówno władze samorządowe, jak też mieszkańców do działań proekologicznych. Sam fakt sformalizowanego zapisu zarówno problemów środowiskowych, jak też planów ich rozwiązywania zobowiązuje samorządy do wcielania tych wizji w życie. Powiaty posługując się kadencjami kolejnych władz zapisują w strategiach ramy czasowe dla wykonania określonych zadań strategicznych.

Powiaty chcą chronić środowisko z myślą o swoich mieszkańcach. Z jednej strony przyświeca temu idea podnoszenia standardów życia ludności poprzez lepszą jakość środowiska przyrodniczego, z drugiej – idea rozwoju gospodarczego, a co za tym idzie wzrostu zamożności obywateli poprzez turystyczno-rekreacyjną promocję powiatu. W strategii powiatu kłodzkiego jest wręcz mowa o turystyce i wypoczynku mających stanowić podstawowy dział gospodarki powiatu. Tu ważną rolę powinny odegrać kurorty uzdrowiskowe z największymi w Polsce zasobami wód leczniczych. Byłby to świetny przykład zastosowania zasad rozwoju zrównoważonego.

Podsumowanie

Przedstawione krótko problemy ochrony środowiska w powiecie kłodzkim i zgorzeleckim pokazują z jakimi następstwami niszczycielskich działań człowieka muszą zmierzyć się obecnie społeczności samorządowe w Polsce. Władze powiatów chcąc efektywnie chronić środowisko naturalne muszą nim zarządzać. Narzędziem zarządzania środowiskiem na poziomie strategicznym jest *Strategia rozwoju zrównoważonego* łącząca wizje rozwoju gospodarczego i społecznego powiatu w harmonii ze środowiskiem naturalnym. We wspomnianym dokumencie wiele miejsca poświęca się atutom środowiskowym powiatu, problemom ochrony środowiska i rekultywacji obszarów zdegradowanych, a także wizjom poprawy obecnego stanu przyrody. Celem tych działań jest poprawa środowiskowych i ekonomicznych warunków życia ludności. Oba omawiane powiaty upatrują swojej szansy wzrostu gospodarczego głównie w rozwoju turystyki, rekreacji i wypoczynku. Sprzyjają im: przygraniczne położenie i bogactwa naturalne, a hamują ten rozwój problemy ochrony środowiska związane głównie z odpadami komunalnymi i zanieczyszczeniami przemysłowymi. Niewielki spadek po epoce industrialnej w powiecie kłodzkim jest niczym w porównaniu z Elektrownią Turów stanowiącą ogromne obciążenie dla środowiska powiatu zgorzeleckiego, Polski i Europy. Jej zła sława w znaczącym stopniu hamuje rozwój turystyki na terenie powiatu zgorzeleckiego.

Poużita literatura:

- [1] URL: <http://www.runet.edu/~wkovarik/envhist/bio>
- [2] URL: http://pl.wikipedia.org/wiki/Ochrona_przyrody_w_Polsce.html
- [3] GAJDZIK, B., PAŁASZ, J. Wymagania stawiane systemowi zarządzania środowiskowego w samorządach terytorialnych. *Problemy Ekologii*, 2008, vol. 12, nr 4, s. 187, ISSN 1427-3381
- [4] CZAJA, S., JAKUBCZYK, Z. Stan środowiska naturalnego w Polsce w latach osiemdziesiątych na tle Europy. *Samorząd terytorialny a ochrona środowiska – aspekty ekonomiczne, organizacyjne i finansowe*, wyd. Wrocław: Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, 1992, s. 9
- [5] GORCZYŃSKA, B., NOWACZYK, Z. *Ochrona środowiska. Poradnik pracownika samorządu terytorialnego*, wyd. Poznań: Fundacja „WARTA”, 1992, s. 7, ISBN 83-85626-04-2
- [6] *Raport o stanie środowiska w województwie dolnośląskim w 2006 roku*, wyd. Wrocław: Biblioteka Monitoringu Środowiska, 2007, s. 18, ISSN 1642-1787
- [7] *Dirty Thirty. Ranking of the most polluting power stations in Europe*, wyd. Brussels: WWF European Policy Office, 2007, s. 1,
- [8] URL: http://www.wwf.pl/informacje/publikacje/klimat/european_dirty_thirty.pdf

EFFECT OF SUBSIDIZING EXPORT OF AGRO-FOOD PRODUCTS ON DEVELOPMENT OF EXPORT AFTER THE ACCESSION OF POLAND TO THE EUROPEAN UNION

Mirosława Tereszczuk

Institute of Agriculture and Food Economics – National Research Institute, Warsaw
m.tereszczuk@ierigz.waw.pl

Key Words:

Agriculture – common agricultural policy – foreign trade – export subsidies

Abstract:

Together with the accession of Poland to the European Union, the conditions of commodity exchange with the abroad have been considerably changed. Trade of Poland with the EU Member States has been covered with the regulations of the Common European Market. Pursuant to the Accession Treaty, Poland has adopted *acquis communautaire* of the Community concerning trade policy, including all instruments and rules of common commercial policy, e.g. external customs tariff and out-tariff measures as well as system of agreements with the commercial partners outside the EU. Accession to the EU meant the extension of greater protective barriers over Poland in the field of import of agricultural products from third countries and the possibility of taking an advantage of export refunds (subsidies) to agro-food products exported to third countries on equal rights as other EU entrepreneurs.

Introduction

Accession of Poland to the European Community had a very strong effect on animation of foreign trade of agro-food products. The increase of export was mainly determined by a high production of agro-food products in our country and the existing high demand on Polish food products in foreign markets. Such situation was affected, *inter alias*, by export subsidies which, after the accession, were available for Polish entrepreneurs on the equal rights as for the EU business operators.

The aim of the export subsidies granted to agro-food products was to remove the surplus of the products from the market during the period of their overproduction and owing to this fact, to maintain demand-supply equilibrium. Export refunds compensate a difference between the price of products on the internal market and lower price on the world market and they serve animation and support of export.

Material and methods

The present paper includes statistical data of the Institute of Agriculture and Food Economics–National Research Institute, the Main Statistical Bureau, Ministry of Agriculture and Rural Development, Ministry of Finance, Agricultural Market Agency etc.

Results

Export subsidies (refunds) are one of the out-tariff measures of trade policy, entering the composition of instruments employed by the European Commission. It is a sort of subsidies, granted to exporters of agricultural products who sell them to third countries outside the EU. Export subsidies serve animation of export via complete or partial compensation of difference between the price on internal EU market and lower price on the world market. They are also employed with the aim to strengthen the competitiveness of agro-food products, being oriented to the markets of third countries, which is weakened due to intervention mechanisms of the Common Agricultural Policy, affecting the structure of prices of agro-food products in the EU. They are also the main instrument which supports entrepreneurs and tradesmen from agro-food sector in the field of export of market surpluses; it has an influence on maintaining demand-supply equilibrium on the appropriate level.

The European Commission undertakes decision on the level and range of employing the export subsidies on a given agricultural market, with consideration of the current and anticipated market situation, and also, competitiveness of the EU products on the markets of third countries. The level of the refunding rates is the same for all the EU Members States. The rates of refunds are binding in respect of exports, performed by entrepreneurs in the whole EU. They are obligatory for the products, obtained from a free turnover in the Community, satisfying the requirements of trade and sanitary quality. To calculate the sums of the due refunds, there are employed the rates of refunding, specified in the export licenses on the ground of which the product was covered with the export procedure, with the application for refunding.

The accession of Poland to the European Community gave the possibility of utilizing the CAP mechanisms by the Polish entrepreneurs and tradesmen on the same conditions and principles as the EU businessmen and by this, of refunds to export of certain agricultural products. During the moment of Poland's accession to the EU, i.e. on the 1st day of May 2004, the European Commission used refunds to export of most of agro-food products under the strategic sectors, covered with the common market organizations, i.e. beef and veal, processed pork, poultry and eggs, milk and dairy products, cereals (potato starch), sugar, Non-Annex-I processed products and fresh fruit and vegetables. The sum of refunds, paid by Poland in 2005 in the amount of more than 100 million EUR constituted 3.2% of the total sum of refunds, paid from the EU budget. In 2006, AMA paid almost 150 million EUR (5.6% of refunds paid by the European Commission) and in 2007 – more than 80 million EUR (6% of refunds paid by the EC). Until 31.10.2008, as much as almost 100 million EUR has been already paid. Totally, since the day of Poland's accession to the EU, more than 450 million EUR were paid in a form of refunds to export; the highest sum from among the UE-10/12 states (Tab.1). The sum of refunds to export of agro-food products paid by Poland shows clearly that out country was well prepared to function in the structures of the European Community. It refers to paying agency (AMA) which implemented the payments as well as to the Polish entrepreneurs who were able to meet the requirements, resulting from the EC rules. Agricultural Market Agency (AMA) is dealing with administration of foreign trade mechanisms in Poland. It is the accredited paying agency and one of its tasks is to pay refunds to export of agro-food products. During the period of 1, May 2004 – 31, October 2008, AMA paid, in a form of refunds to export – the sum of more than 450

million EUR in total, including more than 1 700 thousand tonnes of agro-alimentary products, i.e. :

• beef and veal	39.06 thousand tonnes
• pork meat	86.01 thousand tonnes
• poultry meat	2.70 thousand tonnes
• chicks and eggs	158.90 million pcs
• milk and milk products	145.59 thousand tonnes
• sugar	792.87 thousand tonnes
• Non-Annex-I processed products	269.24 thousand tonnes
• Cereals (potato starch)	231.63 thousand tonnes
• Fruit and vegetables	185.20 thousand tonnes

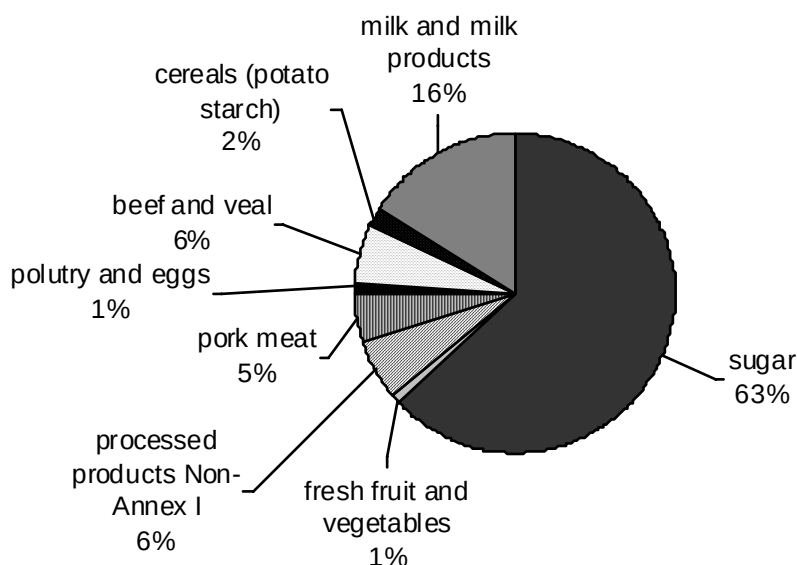
TOTAL **1 752.30 thousand tonnes**
and 158.90 million pcs

TAB.1 Sums of refunds paid by AMA in the particular years (in million EUR)
since the 1st of May, 2004 until the 31st of October 2008

Commodity	2004 (since 01.05)	2005	2006	2007	2008 (until 31.10.	TOTALLY
Beef and veal	2.45	11.67	5.39	3.80	1.92	25.23
Pork	0.01	1.39	2.36	1.67	18.65	24.08
Poultry and eggs	0.07	0.54	0.54	0.77	0.43	2.35
Milk and milk products	7.03	33.76	21.97	12.37	0.24	75.37
Sugar	16.16	45.00	105.04	53.58	66.65	286.43
Non-Annex-I products	0.09	7.75	8.52	6.85	5.0	28.21
Cereals (potato starch)	0.11	2.68	3.65	0.58	0.14	7.16
Fruit and vegetables	0.01	1.64	1.82	1.82	0.21	5.50
TOTALLY	25.93	104.43	149.29	81.44	93.24	454.33

Source: own elaboration, based on AMA data

**FIG.1 Structure of refunding sums, paid since the 1st of may 2004 until
31, October 2008**



Source: own elaboration, based on AMA data

From the submitted data it is followed that Polish exporters revealed the greatest interest in applying for refunds to export of agro-food products in 2005 and 2006. At the mentioned period, the level of refunding rates affected the price competitiveness of Polish agro-food products in the world markets. They covered partially or completely the difference between the world prices and the prices of market products in EU. Year by year, the level of refunding rates for certain agro-food products was subject to changes, mainly to lowering or suspension to zero what affected the decrease of interest in participation in the discussed mechanism by Polish entrepreneurs. The sale of agro-food products to the EU states within the frames of intra-Community exchange (i.e. with omitting of customs procedures and the related control) where there is a free movement of goods and no barriers to trade, as a consequence of lowering costs connected with staying at the border and increase of the possibility of anticipating the date of deliveries, was more profitable.

Export subsidies are favorable for development of Polish export to the markets of the third countries and by this, they affect the prices of commodities on these markets. Refunds to export have contributed to increase of export of Polish agro-food products not only to the Commonwealth of Independent States but also they supplied the markets of very remote countries of Africa, America or Asia.

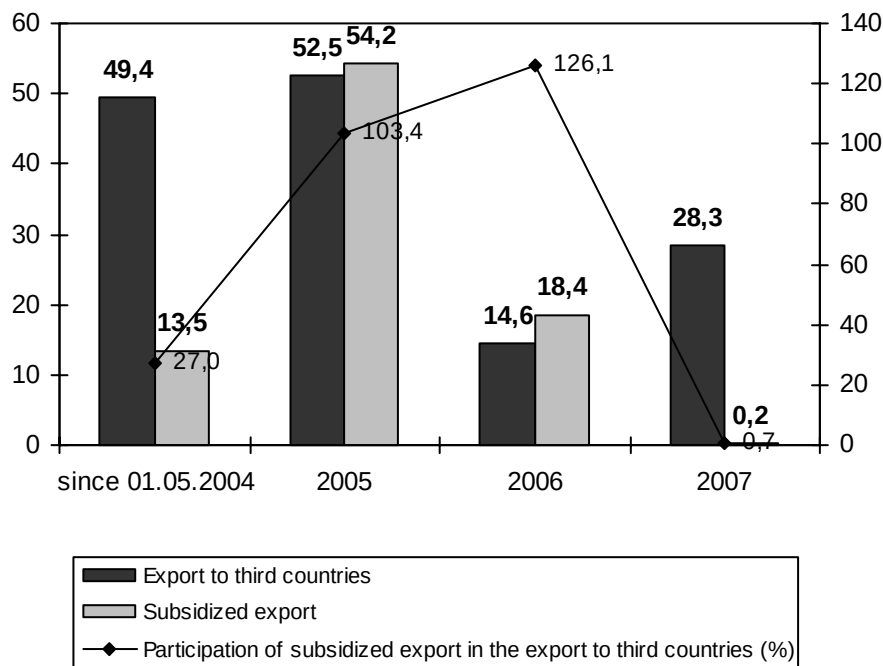
Since the accession of Poland to the EU, the favourable situation in Polish foreign trade of agro-food products has been recorded. Export of all commodity groups increased more quickly than import. Since 2004, balance of foreign trade of agro-food products in foreign markets is found on a positive level. The quality of the exported products and health safety which has a direct influence on price domination of our products on the markets of third countries is another factor, having the effect on increase of export of agro-food products. The increase of interest in Polish agro-food products on foreign markets is an evidence of a high competitiveness of Polish food products. Export funds

have also stimulated export of Polish beef as well as of Non-Annex-I processed products (cakes, sweets, chocolate etc). Polish meat enterprises have undertaken the adaptative measures as to the requirements of the EU at the appropriate moment what affected a dynamic development of export after the accession. In 2004 – 2007, export of meat and its products increased from 0.7 billion EUR in 2004 to 1.7 billion EUR in 2007. Balance of foreign sale of meat and its products in the discussed period was improved from 0.5 billion to 1.1 billion EUR.

At the moment of accession of Poland to the EU in 2004, Polish entrepreneurs equally with the exporters from other EU Member States could export beef with refunding. The rates of refunds on the discussed market were differentiated and they were found on the level from 172.00 EUR/100kg (boneless beef) to 46.00 EUR/100kg (frozen beef). Such high refunds on the mentioned market had the influence on the increase of Polish export of beef meat. The highest sum of refunding was paid in 2005; it resulted from a very high interest of Polish businessmen in refunded export of beef to third countries. The discussed subsidies affected the price competitiveness of Polish beef meat on the markets of third countries. Our meat could compete with the meat exported by entrepreneurs from other EU Member States not only in respect of price but also of quality. Since 2006, market situation has changed, the quantity of the refunded exported beef meat to the countries outside the EU has been decreased; it was affected by lowering of refunding rates. The situation was also greatly affected by high prices of beef on the European Community markets where Polish beef was supplied. In spite of the fact that it was not subsidized, it was competitive due to price, quality and health safety.

During the recent years, refunding rates were subjected to frequent and significant changes. At the breakdown of 2006/2007, the European Commission suspended support granted in a form of export refunds in case of export of certain agro-food products i.e. among others, on the milk market. At the moment of the accession of Poland to the EU, market of milk was entirely covered with refunds to export and the refunding rates were found on a high level. On the 1st day of May 2004, the rate of refunding for skimmed milk powder (SMP) was equal to 35.00 EUR/100 kg and for whole milk powder (WMP) – 84.00 EUR/100kg. Polish exporters participated very actively from the beginning in the mechanism of the EU support, what is illustrated by the sum of the paid refunds – more than 75 million EUR (16% of the total paid refunding). In the half of 2006, the European Commission suspended the support to OMP export and then, in January 2007 – to WMP. In January 2007, the Commission suspended refunding to the remaining dairy products, i.e. butter and cheese. It had the influence on decrease of export volume of milk and its products from Poland. In **2005**, export of milk and dairy products to third countries was equal to 141.8 thousand tonnes (50% was export with refunding), in 2006 – 106.0 thousand tonnes (40% was export with refunding) and in 2007 – 135.7 thousand tonnes (15.2% was export with refunding). A gradual lowering of refunding rates on the milk market by the European Commission until their complete suspension, has affected the decrease of volume of the exported dairy products.

FIG.2. Value of export of milk and dairy products and the sum of the paid export subsidies (in million PLN)



Source: own elaboration, based on AMA data

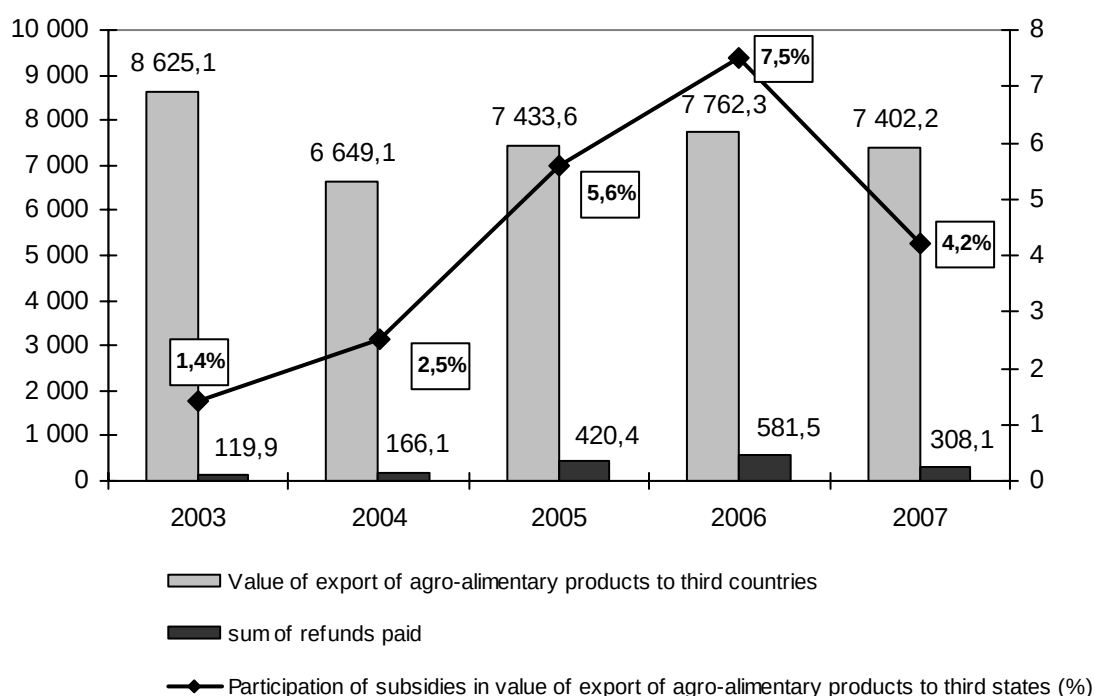
Mechanism of export refunds is a factor, supporting the price component of competitiveness of export of agro-food products to third countries. Due to a considerable domination of the intra-Community exchange as compared to export to third countries in total volume of Polish agro-food export, with its undoubtedly 'raw-material' character, it may be estimated that the discussed mechanism, especially during the first years (2004-2005) after the accession, was not completely utilized by Polish businessmen. From the own estimates of the Commission, it appears that a considerable part of Polish agro-food products (mainly of dairy and meat products but also, of Non-Annex-I commodities) was directed to the markets of third countries by EU-15 contractors, with utilization of export subsidies. The mentioned goods were declared for export in the EU-15 states, with the application for refunding; paying agency of the Member State at whose territory the export declaration is accepted by customs office, is responsible for payment of export refunds. It means that in such cases, commercial partners from the EU-15 utilized twice the price domination of Polish agro-food products. Besides it, the EC data show that in the years 2004 – 2007, 60% of production of the major agro-alimentary enterprises in Poland was directed to export from which only 30 -40% to the markets of third countries. It should be stressed that the direct export to third countries was mainly conducted by the enterprises with a high participation of foreign capital. They could allow themselves to run transactions with the states outside the EU due to developed international contacts, including good knowledge of logistics. They have better reconnaissance of the markets and easier access to distribution channels in other countries.

Medium-size and small enterprises of agro-alimentary sector in Poland, especially during the first years after the accession, took an advantage of mediation of the

commercial companies from the EU-15. Therefore, the relatively high rate export refunds, obtained smaller enterprises (mainly in export of sugar, dairy and meat products) served, in most cases, for coverage of margin for mediator who facilitated obtaining contracts with the customers, e.g. in the countries of the South-East Asia and Africa but also in CIS (Commonwealth of Independent States) and in certain other former Soviet Republics.

During the first years of Poland's membership in the EU, the participation of subsidies in value of export to third countries increased quickly, reaching 7.5% in 2006. In 2007, it was, however, decreased to 4.2% only. Such situation was affected by the successive decrease of the level of refunding rates by the European Commission and their suspension for export of certain agro-food products.

FIG.3. Value of export and the sum of the paid export subsidies (million PLN)



Source: own elaboration, based on AMA data

Accession of Poland to the European Union animated foreign trade of agro-food products. Export subsidies were one of the factors which affected growth of export to third countries; they compensated a difference between the price of products on the internal market and a lower price on the world market, supporting thus the discussed export. They constitute the main instrument which supports entrepreneurs and tradesmen in export of market surpluses, occurring during the over-production period.

Export subsidies have contributed to improvement of price competitiveness of Polish agro-alimentary products on the markets of third countries. At present, they exist only in export of certain agro-alimentary products to third countries, i.e. sugar, beef, pork, poultry and eggs.

Discussion

Export subsidies are the instrument of trade policy, being a derivative of intervention measures of the Common Agricultural Policy and together with their abolition, the application of the discussed mechanism will be abandoned. According to prognoses, it will occur probably about 2013. The average sums of refunding. Obtained by Polish exporters are small as compared to other major EU states and they allow only supporting the competitiveness in price aspects. They do not have any significant effect on the level of investing in innovations and new production technologies. Therefore, it seems that the measures, aimed at transformations of production structure including the applied technologies, based on innovative solutions, allowing to reach the competitiveness being not dependent on price but on the value added of the products, including soundness, functionality and uniqueness seems to be the most appropriate solution for preparation of Polish exporters to abolition of export refunds. Production should utilize more and more organic (ecological) and energy-saving technologies and packages. It should be then utilized in promotion of consumption and sales of agro-food products, with the utilization of the EU funds destined for this purpose.

References:

- [1] Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi, Stan i perspektywy, Analizy rynkowe 2003-2007, IAFE-NRI, AMA, MARD, Warszawa (in Polish)
- [2] SZCZEPANIAK, I. *Ocena zmian konkurencyjności polskich producentów żywności po wejściu do UE*, IAFE-NRI, Raport Nr 37/2006, Warszawa 2006 (in Polish)
- [3] SZCZEPANIAK, I., JUDZIŃSKA, A., SZCZEGÓLSKA, M., *Ocena konkurencyjności głównych sektorów gospodarki żywnościowej*, IAFE-NRI, Raport Nr 63/2007, Warszawa 2007 (in Polish)
- [4] ROWIŃSKI, J. Handel rolno-spożywczy, co się zmieniło po akcesji?, *Wspólnoty Europejskie* 4 (161) 2005r., IKiCHZ 2005r. (in Polish)
- [5] URBAN, R., *Polska żywność w natarciu – Raport o polskim przemyśle spożywczym po wejściu do UE*, Rabobank, Warszawa 2006 r. (in Polish)
- [6] SZCZEPANIAK, I. *Konkurencyjność polskich producentów żywności*, Przemysł Spożywczy Nr 8/2006, Warszawa 2006 (in Polish)

VYUŽÍVÁNÍ PPC REKLAMY V UBYTOVACÍCH ZAŘÍZENÍCH PPC ADVERTISMENT – USE IN ACCOMODATION SECTOR

Jan Tluchoř

Západočeská univerzita v Plzni

jtluchor@kmo.zcu.cz

Klíčová slova:

Cestovní ruch – internet – PPC reklama – technologie – turista

Abstrakt:

Autor se v článku zabývá možnostmi a realitou využívání PPC reklamy v ubytovacích zařízeních. Teorie stále častěji zmiňuje výraznější podíl přímých distribučních cest v odvětví cestovního ruchu v důsledku intenzivnějšího využívání moderních technologií, zejména internetu. Příspěvek se zabývá využíváním nástrojů internetového marketingu, zejména PPC reklamy ubytovacími zařízeními. Na základě série výzkumů menšího rozsahu se autor snaží zachytit procesy podpory přímých distribučních cest, které využívají internetu, u ubytovacích zařízení v západních Čechách. Výsledky výzkumů nenaznačují výraznou podporu takových distribučních cest.

Key words:

Internet – PPC advertisement – technology – tourism – tourist

Abstract:

In the article, the author is concerned with the possibilities and the reality of using PPC advertisement in accommodation companies. The theory more and more often mentions increasing share of direct distribution channels in the tourism sector as consequence of intensified use of modern technology, especially of the internet. This contribution addresses the use of internet marketing instruments, above all with PPC advertisement of accommodation companies. The author tries with help of a series of small-sizes researches at accommodation companies in Western Bohemia to realize the support processes for direct distribution channels which use internet. The results don't indicate a strong support of such distribution channels.

Úvod

Vliv internetu na chování spotřebitelů i aktivity firem je v současnosti velmi výrazný. Internet významně ovlivňuje v podstatě veškeré podnikové procesy, a zároveň se stává nepostradatelnou informační a nákupní platformou pro moderní zákazníky. Odvětví cestovního ruchu a cestování obecně v tomto směru není výjimkou, dokonce v České republice jsou informace o cestování nejvyhledávanější ze všech.[2] V rámci tohoto příspěvku budou rozebírána ubytovací zařízení v cestovním ruchu, tedy především penziony a hotely s regionálním zaměřením na západní Čechy (Karlovarský a Plzeňský kraj). Ubytovací zařízení podobně jako ostatní podniky, typicky se zde jedná o malé a střední podniky, mohou využívat internetu pro podporu svých podnikatelských aktivit. Nabízí se jim tvorba vlastních internetových stránek jako základní stavební kámen

využívání internetu, na něž pak mohou být vázány další aktivity. Internet nachází v ubytovacích zařízeních uplatnění v rámci marketingové komunikace a v distribuci. Možnost jeho aplikace v oblasti produktové je spíše omezená a na cenovou politiku má internet vliv až zprostředkovaně (po volbě distribuční cesty). Článek se zaměřuje konkrétně na jeden z nástrojů internetového marketingu, resp. internetové reklamy, PPC reklamu, která je zde chápána jako podpora přímé distribuční cesty ubytovacích zařízení.

Cíl a metodika výzkumu

Cílem tohoto příspěvku a jedné z částí projektu Specifického výzkumu ZČU v Plzni „Marketingové aktivity v odvětví cestovního ruchu a vliv cestovního ruchu na ekonomiku“, který je realizován na Katedře marketingu, obchodu a služeb, je zjistit, jestli je kontextová textová PPC reklama v internetových vyhledávacích využívaným nástrojem internetového marketingu ubytovacích zařízení v západních Čechách.

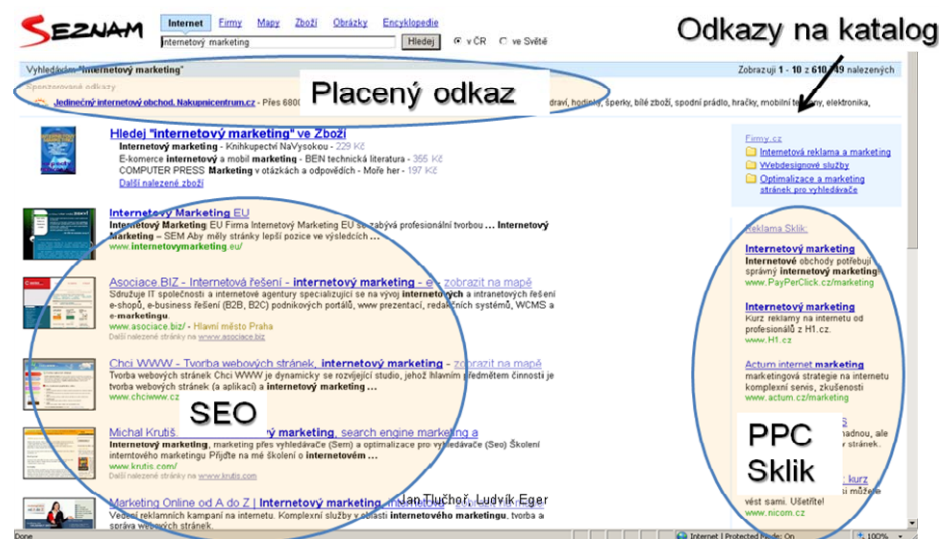
Do marketingové komunikace na internetu, patří podle Sedláčka [4, 215-] a Blažkové [1, 81-] optimalizace webových stránek pro vyhledavače (SEO), reklama na internetu (bannerová reklama, kontextová textová reklama typu PPC, placené odkazy v katalogích, či na jiných webových stránkách), emailový marketing, virální marketing a public relations na internetu. Speciálním nástrojem internetového marketingu jsou pak affiliate (partnerské) programy, které se pohybují na rozhraní distribuce a marketingové komunikace. Kontextovou textovou PPC reklamu (dále zjednodušeně PPC reklama) chápeme jako zobrazení textové reklamy (krátké). Dané reklamní sdělení odpovídá kontextu (obsahu) zbytku webové stránky (v tomto případě výsledků vyhledávání). PPC je pak zkratkou pro pay-per-click, což znamená, že zadavatel reklamy platí až poté, co na ní potenciální zákazník klikne. Typicky reklamní sdělení odkazuje na internetové stránky zadavatele reklamy. V případě ubytovacích zařízení ji tak můžeme považovat jako nástroj podpory přímé distribuční cesty. Autor se v analýzách zaměřuje právě na přímou distribuci ubytovacích služeb pomocí internetu (bez jakéhokoli zprostředkujícího subjektu), neboť v teorii je internet považován za účinný nástroj přímé distribuce [3, 196-], ale samozřejmě také jako vhodný podpůrný nástroj pro nepřímou distribuci [5, 210], což ovšem nebylo hlavní součástí zkoumání.

Autor vychází z dostupných sekundárních (literárních i internetových) zdrojů. Primární informace byly získány v rámci dotazníkového šetření (dotazník s kombinací otevřených, uzavřených a polootevřených otázek) menšího rozsahu. Respondenty byli manažeři ubytovacích zařízení. Dotázáno bylo dvacet manažerů ubytovacích zařízení, především z Prahy, Plzeňského a Karlovarského kraje. Součástí dotazníku byly zřejmě dotazy na využívání nástrojů internetového marketingu, včetně PPC reklamy.

V říjnu a listopadu 2008 byla jednak provedena analýza webových stránek hotelů a penzionů v západních Čechách. Celkem bylo analyzováno 124 hromadných ubytovacích zařízení (zdroj dat: databáze Hromadných ubytovacích zařízení České republiky, ČSÚ - <http://www.czso.cz/lexikon/uz.nsf/index>, cit. 2008-10-10). Sledovány byly následující informace: *existence internetových stránek, umístění odkazu na ně ve výsledcích vyhledávání na serverech Seznam a Google, využívání kontextové PPC reklamy na těchto serverech, jazykové mutace stránek, možnost rezervace/objednávky ubytování online* a další. Existence kontextové PPC reklamy byla v rámci tohoto šetření sledována při zadání celého jména hotelu (někdy v kombinaci s názvem obce). Volba jména ubytovacího zařízení však pravděpodobně neodpovídá klíčovým slovům

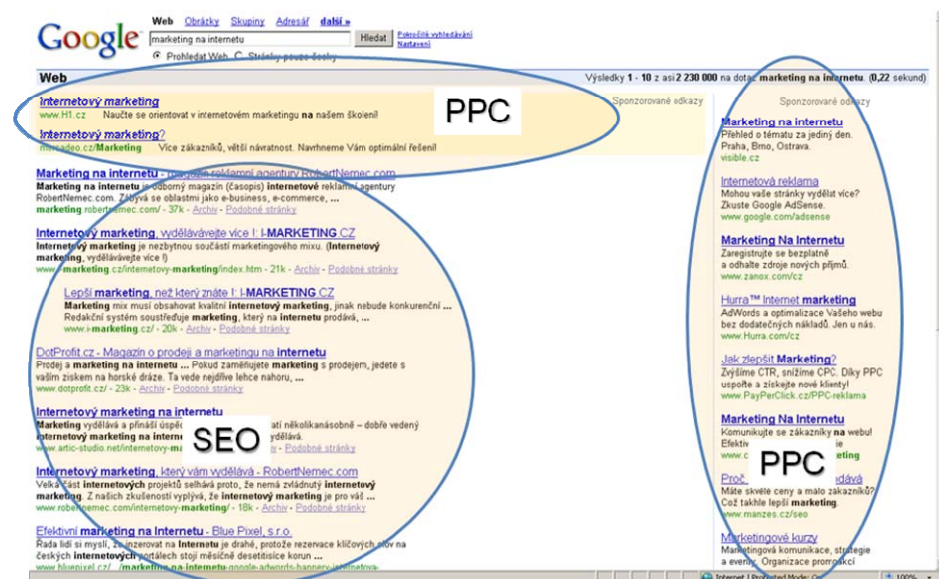
používaných turisty, kteří spíše budou vyhledávat „ubytování v konkrétní obci“, než přímo hotel dle jeho jména. Proto bylo cílem druhé provedené analýzy zjišťování existence a zobrazování PPC reklamy při zadávání kombinací následujících klíčových slov: *hotel "název obce"*, *ubytování "název obce"*, *unterkunft "název obce/název obce německy"*, *accomodation "název obce/název obce anglicky"*. Takto zvolená klíčová slova spíše odpovídají kombinacím klíčových slov turisty (i zahraničního – německy a anglicky mluvícího) hledajícího ubytování v konkrétní obci. Opět bylo využito dominantních vyhledávacích serverů Seznam (vhodný pro česky mluvící turisty) a Google (vhodný pro české i zahraniční turisty). Na obrázcích č. 1 a č. 2 je názorně ukázáno umístění kontextových reklam typu PPC ve výsledcích vyhledávání na serverech Seznam a Google.

OBR. 1: Umístění PPC reklamy ve výsledcích vyhledávání na Seznam



Zdroj: vlastní návrh, Cheb, 2008, upravené výsledky vyhledávání: www.seznam.cz

OBR. 2: Umístění PPC reklamy ve výsledcích vyhledávání na Google



Zdroj: vlastní návrh, Cheb, 2008, upravené výsledky vyhledávání: www.google.com

Autor výzkumu si je vědom omezení, které přináší zvolený design výzkumu. Nepřesnosti mohou vzniknout například v důsledku následujících faktorů: turisté hledající ubytování mohou využívat jiných zdrojů informací než Seznam a Google; existuje mnoho PPC reklamních systémů, jichž podniky mohou využívat; turisté mohou používat pro vyhledávání informací jiná klíčová slova a další. Navíc internetové analýzy byly provedeny jednorázově. Takže reklamní kampaně mnoha ubytovacích zařízení nemusely být v momentě analýzy aktivní. Do budoucna je cílem provést opakované analýzy.

Výsledky výzkumu

Dotázaná i zkoumaná ubytovací zařízení (celkem 144) měla až na šest výjimek vytvořené internetové stránky. Tyto webové stránky však měly rozdílnou kvalitu z hlediska informačního, technologického i grafického.

Pro přímou distribuci je zásadní, aby mohl zákazník v nejlepším případě rezervovat svoji službu přímo online. Měl by v reálném čase vidět obsazenost pokojů, resp. dostupnost požadovaného typu ubytování, a zároveň mít možnost provést závaznou rezervaci ubytování, včetně případného zaplacení zálohy. Takovou funkčnost nabízelo pouze 15 dotázaných či analyzovaných zařízení, naprostá většina zařízení uvádí telefonický a emailový kontakt.

Pouze 13 subjektů využívalo, v době provádění analýzy, PPC reklamy (z toho Google 4, Seznam 5 a oba 2) ve sledovaných vyhledávačích. U osmi hotelů to bylo zjištěno analýzou výsledků vyhledávačů a pět hotelů potvrdilo využívání PPC reklamy v dotazníku (jednalo se vždy o různé hotely). Tedy z analýzy webových stránek 124 vybraných hotelů a penzionů v západních Čechách ukázala, že PPC reklamy využívalo pouze 8 subjektů (klíčové slovo bylo jméno hotelu). To vedlo autora k analýze PPC reklam založených na klíčových slovech využívaných turisty (*ubytování* „název obce“, *hotel* „název obce“ atd.)

Při analýze PPC reklam v Plzeňském kraji (zkoumáno bylo pro 28 větších obcí ve všech výše uvedených variantách klíčových slov), bylo nalezeno celkem 14 ubytovacích zařízení (Seznam – 5, Google – 9, oba – 2), která využívají tohoto nástroje internetové reklamy. U většiny z nich byla PPC reklama zobrazena u všech zadávaných klíčových slov, což svědčí o poměrně široce založené reklamní kampani.

V Karlovarském kraji bylo zkoumáno celkem 9 největších obcí. Bylo zaznamenáno celkem devět zařízení využívajících PPC reklamy (Google – 6, Seznam – 4, oba – 1). Celkově tedy v obou krajích v době analýzy využívalo PPC reklamu minimálně 23 ubytovacích zařízení. Zajímavé je, že až na některé plzeňské hotely vyšší kategorie se jednalo především o menší ubytovací zařízení spíše nižší kategorie (penziony a hotely dvou- či maximálně tříhvězdičkové). Což vede k hypotéze, že přímá distribuční cesta je důležitější pro hotely nižší kategorie a penziony.

Diskuze výsledků výzkumu a závěr

Z výše uvedených výsledků výzkumu vyplývá, že kontextová textová PPC reklama není ubytovacími zařízeními v západních Čechách masově využívána. Intenzita využívání PPC reklamy je podobná intenzitě implementace online rezervačních/objednávkových systémů na webových stránkách ubytovacích zařízení.

Výše uvedená hypotéza, že přímá distribuční cesta je důležitější pro hotely nižší kategorie a penziony, a proto na její podporu vynakládají větší náklady, bude rozhodně předmětem dalších výzkumů. Možnými vysvětleními by mohly být následující aspekty: nízká cena za ubytování, a tím nemožnost zapojení do GDS (vysoké poplatky by tvořily příliš vysokou nákladovou položku); chybějící zapojení do hotelových řetězců, a tím snížení vyjednávací schopnosti a omezená možnost získání dlouhodobých smluv se zprostředkovateli, zde může hrát roli i nižší celková kapacita; větší ovlivnitelnost obchodními zástupci firem nabízejících PPC reklamní kampaně apod.

Při dotazování manažeři uváděli jako nejčastější důvod pro nevyužívání nástrojů internetového marketingu všeobecnou nedůvěru k těmto nástrojům a příliš mnoho práce. Neznalost postupů zde nehrála žádnou roli.

Při realizaci analýz na internetu, především v oblasti PPC reklamy, bylo zřetelné, že nepřímá forma distribuce ubytovacích zařízení má znatelně výraznější podporu nástrojů internetového marketingu. V současnosti existuje obrovský počet internetových zprostředkovatelů ubytování, pro něž je internetový prodej/rezervace ubytovacích služeb hlavní náplní práce, takže se zdá, že samotní koncoví poskytovatelé ubytování v tomto ohledu spíše přenechávají, ať již dobrovolně či nedobrovolně, trh specialistům.

Je zřejmé, že výsledky provedené sady výzkumů nelze považovat za reprezentativní pro celý ubytovací sektor v České republice. Nicméně autor se domnívá, že určité tendence prezentované výsledky naznačují. Toto téma skýtá jistě mnoho dalších aspektů, které je nutno prakticky ověřit.

Použitá literatura:

- [1] BLAŽKOVÁ, M. *Jak využít internet v marketingu*. Praha: Grada Publishing, 2005. ISBN 80-247-1095-1
- [2] CESTOVANI.IDNES.CZ. *Kam jde každý turista nejdřív? Na internet!* [online]. Praha: Mafra, 2007. [cit 2007-11-29]. URL: <http://cestovani.idnes.cz/kam-jde-kazdy-turista-nejdriv-na-internet-flv-/igsvet.asp?c=A071128_220248_igsvet_skr>
- [3] JAKUBÍKOVÁ, D. *Strategický marketing. Strategie a trendy*. Praha: Grada Publishing, 2008. ISBN 978-80-247-2690-8
- [4] SEDLÁČEK, J. *E-komerce, internetový a mobil marketing od A do Z*. Praha: BEN, 2006, ISBN 80-7300-195-0
- [5] WIESNER, K. A. *Strategisches Tourismusmanagement. Erfolgreiche Planung und Umsetzung von Reiseangeboten*. Berlin: Erich Schmidt Verlag, 2006. ISBN 3-503-09358-3

RELATIONSHIP MARKETING AND ITS IMPORTANCE IN THE CONTEMPORARY MARKETING MANAGEMENT

Dr Grazyna Rembielak-Vitchev

University of Salford

G.Rembielak-Vitchev@salford.ac.uk

Key words:

Traditional – marketing – relationship – contemporary – management

Abstract:

In the paper the issue of modern marketing has been discussed, starting from the idea of traditional marketing concepts, such as: production orientation, product orientation, and sales orientation, and proceeding to the relationship marketing approach, which is focused on satisfying individual consumer's needs and expectations and maintaining a direct contact with the consumer. The author has discussed the importance of the relationship marketing in the contemporary tough market situation with a high competition.

1. The concept of marketing

The term 'marketing' is not a modern invention; it has been in use in the English language for some considerable time. *Webster's Dictionary* of 1880 gave a meaning as 'the act of purchasing in a market' [12: 2].

The idea of 'marketing' first appeared in the economics literature at the end of the nineteenth century and was developed as 'merchandising and selling' in the scientific management of Frederick Winslow Taylor. The concept became widely applied in the middle of the twentieth century [11, 12: 3] In 1931 the American Association of Marketing and Advertising Professors issued an official definition:

all the business activities implicated in the flow of goods and service from producer to consumer, with the sole exception of activities that imply a change of form. [8: 292]

2. Evolution of the marketing concept

The marketing concept is a fairly recent one. It has been preceded by other business philosophies, such as: production orientation, product orientation, and sales orientation, or as Dibb, Simkin, Pride, and Ferrell [4: 17] divide it: 'preceded by the production era and the sales era'

Production orientation is characterised by a belief that people will buy anything, provided it is cheap enough. Product orientation means believing that an ideal product can be manufactured; however the product would be equipped with additional features, not necessarily needed or required by customers. Sales orientation is characterised by a belief that a customer will buy every product provided that he is persuaded to do it by a skilled salesman.

Modern marketers take the view that customers are intelligent enough to know what they need, and they can recognise value for money when they see it, which means that they will not make any business with the company in the future, if they do not get value for money. This is the basis of the marketing concept with a main stress put onto a consumer.

The marketing concept affects all the areas of business, from production through to after-sales services. In practice this means that at the very beginning of the process engineers and designers have to produce items that meet customers' needs, and after selling the product customer complaints need to be taken seriously and dealt with as soon as possible.

It is hard to implement the marketing concept because, unlike the sales orientation approach, which seeks to change the mass of customers to fit the organisation's aims, the marketing concept seeks to change the organisation's aims to fit one or more specific groups of customers who have similar needs. In practice, this means a necessity to find out about the needs and wants of a particular group of customers, what price they would be willing to pay, and fitting the organization's activities towards meeting those needs and wants at the right price.

Today's companies are facing a very tough competition. In order to win customers and outperform competitors they have no choice but they need to concentrate their efforts on meeting and satisfying customer needs and gaining their loyalty. [10: 197]

According to Kotler 'satisfaction' is a person's feelings of pleasure or disappointment resulting from comparing a product's perceived performance (or outcome) in relation to his or her expectations. [6: 36]

Many companies are aiming for high satisfaction because customers who are just satisfied still find it easy to switch when a better offer comes along. Those who are highly satisfied are much less ready to switch. High satisfaction or delight creates an emotional link with a brand or a company, not just simply a rational preference. The result is high customer loyalty.

In order to maintain customer loyalty it is important to track customer satisfaction. Kotler [7: 140-168] distinguishes four kinds of methods, which customer-centred companies use to track customer satisfaction:

1. Complaint and suggestion systems – many restaurants and hotels provide forms to guests to report likes and dislikes. Some companies (e.g. P&G, General Electric, Whirlpool) – establish hot lines with toll-free 800 telephone numbers. Companies are also adding Web pages and e-mail to facilitate two-way communication.
2. Customer satisfaction surveys – studies show that although customers are dissatisfied with one out of every four purchases, less than 5% of dissatisfied customers will complain. Most customers will buy less or switch suppliers. Complaint levels are thus not a good measure of customer satisfaction. Responsive companies measure customer satisfaction directly by conducting periodic surveys. They send questionnaires or make telephone calls to a random sample of recent customers. They also solicit buyers views on their competitors' performances.

3. Ghost shopping – companies can hire person to pose as potential buyers to report on strong and weak points experienced in buying the company's and competitors' products. These 'mystery shoppers' can even test whether the company's sales personnel handle various situations well. Thus, a mystery shopper can complain about a restaurant's food to test how the restaurant handles this complaint.
4. Lost customer analysis – companies should contact customers who have stopped buying or who have switched to another supplier to learn why this happened. Not only it is important to conduct exit interviews when customers first stop buying, but it is also necessary to monitor customer loss rate. If it is increasing, this clearly indicates that the company is failing to satisfy customers.

In addition to improving their relations with their partners in the supply chain many companies concentrate their efforts on developing stronger bonds and loyalty with their ultimate customers. The task of creating strong customer loyalty is called Relationship Marketing.

3. Relationship Marketing

The relationship marketing approach acknowledges the need to retain customers and contrasts with purely transaction-based marketing. According to Blythe [1: 309] traditional marketing is concerned with the exchanges between organizations and their customers. Most of the marketing transactions in a traditional firm are undertaken anonymously, and the customer is reduced from being an individual person, with needs and wants and problems, to being a member of market segment. Gronroos [2: 231] highlighted that traditional marketing activity treats all people the same – there is little or no distinction between first-time and repeat/long-standing customers – in traditional marketing, everyone is treated as a prospect for recruitment, even if they have already traded and established a relationship.

Blythe [1: 309] says that relationship marketing looks at the customer as an individual and tries to establish a relationship. Relationship marketing is concerned with the lifetime value of the customer. Jagdish N., Sheth and Rajendras S., [5: 48] define relationship marketing as 'long term, mutually beneficial arrangements in which both the buyer and the seller focus on value enhancement through the creation of more satisfying exchanges. Varey (table 1.) specifies differences between transaction and relationship marketing.

TAB. 1: Differences between transaction and relationship marketing

<i>Transaction marketing</i>	<i>Relationship marketing</i>
- Focus on recruitment of customers for a single sale - Orientation on product features - Short-time horizon - Little attention to customer service	- Focus on customer retention - Orientation to product benefits and system solutions - Long(er) time horizon - Customer service considered very important

Transaction marketing	Relationship marketing
- Limited commitment to customer - Moderate contact with customer - Quality is primarily a concern of production - Communication is for persuasion - Information is the content of communications - Business model is functional, mechanistic, production-oriented	- Commitment to customer is high - Customer contact is frequent and rich - Quality is the concern of all - Communication is for meaning-making - Information is the product of communicating - Model is humanistic, relationship based

Source: VAREY, R.J., *Marketing Communication*, Routledge Taylor and Francis Group, London and New York 2002, p. 235 ISBN 0-415-23040-3

Relationship marketing embodies the following elements [2: 4]:

- Emphasizes a relationship, rather than a transactional, approach to marketing;
- Understands the economics of customer retention and thus ensures the right amount of money and other resources are appropriately allocated between the two tasks of retaining and attracting customers;
- Highlights the critical role of internal marketing in achieving external marketing success;
- Extends the principles of relationship marketing to a range of diverse market domains, not just customer markets;
- Recognizes that quality, customer service and marketing need to be much more closely integrated;
- Illustrates how the traditional marketing mix concept of the 4Ps does not adequately capture all the key elements which must be addressed in building and sustaining relationships with markets;
- Ensures that marketing is considered in a cross-functional context

The main justification for relationship marketing comes from the need to retain customers. Companies lose money unnecessarily. Kotler and many other marketing authors estimate that the cost of attracting a new customer may be five times the cost of keeping a current customer happy so relationship marketing can be very beneficial for an organization in a long term.

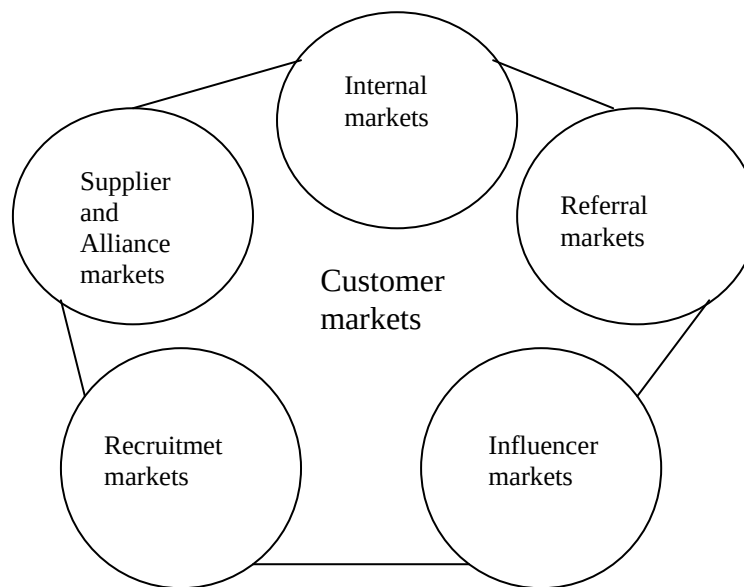
Contrasting these two approaches one can easily notice that the traditional marketing approach emphasizes the management of key marketing mix elements within a functional context. The new Relationship Marketing approach, while recognizing that these key elements must be addressed, reflects the need to create an integrated, cross-functional means of marketing: one which stresses keeping as well as winning customers. Current marketing focus is shifting from customer acquisition to customer

retention, and is ensuring that the appropriate amounts of time, money and managerial resources are directed at both these key tasks. [9: 16]

According to Payne [8: 18] the outstanding feature of Relationship Marketing approach is that it recognizes a diversity of key markets, or 'market domains', that organizations need to consider. Cravens and Piercy [3: 34] state that marketing relationship partners may include end user customers, marketing channel members, suppliers, competitor alliances, and internal teams. The driving force underlying these relationships is that a company may enhance its ability to satisfy customers and cope with a rapidly changing business environment through collaboration of the parties involved. [3: 34]

Fig. 1. illustrates one such expanded view of marketing: the Relationship Marketing multiple markets model.

Fig. 1: The Relationship Marketing multiple market model



Source: PAYNE, A., (2000) Marketing Management. A relationship marketing perspective. 'Relationship Marketing: Managing Multiple Markets.' Cranfield School of Management, p.18 ISBN 0-333-77750-6

According to Payne [9: 18], this model has been applied with great success in many diverse sectors. The framework is constructed of typical key market domains where organizations should direct marketing activity and where the development of detailed marketing strategies may be required. Apart from customer markets, these main focal points might include: referral markets, supplier and alliance markets, recruitment markets, influencer markets, and internal markets.

To become successful in the contemporary market it is crucial for every organization to specify the key markets for the business. The multiple markets model enables such a diagnostic review. As a result of such a diagnosis, a number of key groups of a particular importance to the organization can be identified easily. Depending on the type of organization a number and kind of key markets may vary.

Having gained such knowledge the organization can decide what strategy to choose to build a long-term relation with the key markets. Cravens and Piercy [3: 34] say that building long-term relationships with customers and value-chain partners offers companies a way to provide superior customer value. They also conclude that strategic partnering has become an important strategic initiative for many well-known companies and brands. Many firms outsource the manufacturing of their products. Examples include: Motorola cell phones, Baskin-Robbins ice cream, Calvin Klein jeans, Pepsi beverages, and Nike footwear. Strong relationships with outsourcing partners are vital to the success of these powerful brands. The trend of the 21st century is partnering rather than vertical integration.

Conclusions

In the last years the market became more competitive and the customers became more demanding. Among others these factors influenced radical changes in marketing thinking. The marketing thinking in the past concentrated on a single transaction between producer and customer, ignoring the importance of treating customers individually and building long-term relationships with them.

Over the past 15 years Relationship Marketing has become a topic of great interest for many organizations. Companies realized the importance of understanding the customers, maintaining a close contact with them, and creating loyalty, which would result in a smooth and successful long-term collaboration. The importance of the modern 'relationship marketing' approach needs to be acknowledged by organizations and incorporated into their company's strategy in order to make them more competitive and successful.

References:

- [1] BLYTHE, J. *Essentials of Marketing*, 3rd ed. Essex: Pearson Education Limited, 2005 ISBN 0-273-69358-1
- [2] CHRISTOPHER, M., PAYNE, A., BALLANTYNE, D., *Relationship Marketing. Creating Stakeholder Value*, 2nd ed. Elsevier Butterworth-Heinemann, Oxford, 2004 ISBN 0-7506-4839-2
- [3] CRAVENS, D.W., PIERCY, N.F., *Strategic Marketing*, 8th ed. Mc Graw-Hill International Edition, Singapore, 2006 ISBN 007-124432-8
- [4] DIBB, S., SIMKIN, L., PRIDE, W.M., FERRELL, O.C., *Marketing Concepts and Strategies*, 5th ed., Houghton Mifflin Company, Boston, 2006 ISBN 0-618-53203-X
- [5] JAGDISH, N., SHETH, and RAJENDRAS, S., 'More than ever before, marketing is under fire to account for what it spends'. *Marketing Management*, 1995
- [6] KOTLER, Ph. *Marketing*, Warszawa: Felberg SJA, 1999 ISBN 83-911465-3-7
- [7] KOTLER, Ph. KELLER, K.L., *Marketing Management*, 12th ed., Pearson Education Limited, New Jersey, 2006 ISBN 0-13-145757
- [8] MATTELART, A., *The invention of Communication*, trans. S. Emanuel, Minneapolis, MN: University of Minnesota Press, 1996

- [9] PAYNE, A., *Marketing Management. A relationship marketing perspective.* 'Relationship Marketing: Managing Multiple Markets.' Cranfield School of Management, 2000 ISBN 0-333-77750-6
- [10] REMBIELAK-VITCHEV, G., *Measuring customer satisfaction*, Prace Naukowe Wyzszej Szkoły Oficerskiej Wojsk ladowych im. Gen. Tadeusza Kosciuszki, Wroclaw, 2007
- [11] TAYLOR, F.W., *Scientific Management in American Industry*, Harper and Brothers, NewYork, 1929
- [12] VAREY, R.J., *Marketing Communication*, Routledge Taylor and Francis Group, London and New York 2002 ISBN 0-415-23040-3

HODNOTA ASYMETRICKÝCH SMLUVNÍCH VZTAHŮ ON THE ASSESSMENT OF ASYMMETRIC CONTRACTS

Jan Vlachý

Vysoká škola finanční a správní a City University of Seattle
vlachy@cityu.eu

Klíčová slova:

Hodnota smluv – vestavěné opce

Abstrakt:

Příspěvek stručně představuje jednoduchý model oceňování asymetrických smluvních vztahů a ukazuje možnosti jeho využití pro sjednávání obchodních podmínek na straně jedné a pro oceňování podniku na straně druhé. Model vychází z opční metodiky a může se stát užitečným nástrojem pro odhad hodnoty mimorozvahových aktiv a pasiv. Modelování rovněž poslouží k hlubšímu pochopení některých hodnototvorných parametrů, běžných v podnikatelské praxi.

Key words:

Value of contracts – embedded options

Abstract:

This paper briefly introduces a rudimentary model for the valuation of asymmetric contractual relationships and demonstrates its potential utilization for the negotiation of commercial terms on the one hand, and for enterprise valuation on the other hand. The model is option-based and can become a useful tool for the assessment of intangible assets and liabilities. Modeling also improves the understanding of certain value drivers, which abound in business practice.

Úvod

Hodnota podniku je do značné míry dána portfoliem jeho dlouhodobých smluvních vztahů [4]. Zatímco hmotný majetek bývá poměrně snadné ocenit některou z běžně používaných metod [3], hodnota smluv se při oceňování zpravidla nezohledňuje, i když na obecné úrovni teorii firmy se jejich role uznává již dávno [1].

Hodnota krátkodobých smluv bývá opravdu poměrně malá a v řadě případů ji lze při oceňování či kalkulaci zanedbat. Předpokládáme-li totiž racionální jednání obou stran, pak samotným podpisem smlouvy nedochází k transferu hodnoty; při krátké době do vypořádání pak není příliš pravděpodobné, že se tato rovnováha vlivem změn tržního prostředí zásadním způsobem změní. U dlouhodobých nájemních, zaměstnaneckých, servisních či dodavatelských smluv se však již může jednat o faktor, který zcela zásadním způsobem ovlivňuje hodnotu podniku, ať už v pozitivním nebo negativním smyslu. Existují firmy, u kterých je hodnota smluv mnohem vyšší než hodnota hmotného majetku (advokátní kanceláře, lékařské praxe, poradenské firmy).

Z pohledu rizikovosti, tedy potenciální změny hodnoty v průběhu trvání smlouvy, má smysl rozlišovat mezi symetrickými a asymetrickými kontrakty. U symetrického kontraktu jsou podmínky pro kupujícího i prodávajícího totožné, liší se jen předměty plnění (například určité množství určitého zboží a určitá částka peněz). Jde fakticky o termínový obchod. Nesymetrický kontrakt oproti tomu dává stranám věcně odlišná práva, čímž se posiluje jeho opční charakter. Asymetrická práva mohou přitom být dána explicitně, v rámci konkrétního smluvního ujednání, ale i implicitně, specifickou zákonnou úpravou, obecnými zvyklostmi a dalšími exogenními příčinami [1]; takto implicitně vzniklá asymetrie je charakteristická například pro zaměstnanecké či nájemní smlouvy [6].

V tomto příspěvku představujeme jednoduchý model oceňování asymetrických kontraktů a uvádíme příklady jeho možné aplikace při sjednávání smluvních podmínek a při oceňování firem. Pro názornost se omezujeme na model jediného období. S využitím numerických metod řešení opčních rozhodovacích procesů [2] však v zásadě nic nebrání tomu, aby se analogicky oceňovaly i kontrakty s opakovaným nebo podmíněným plněním.

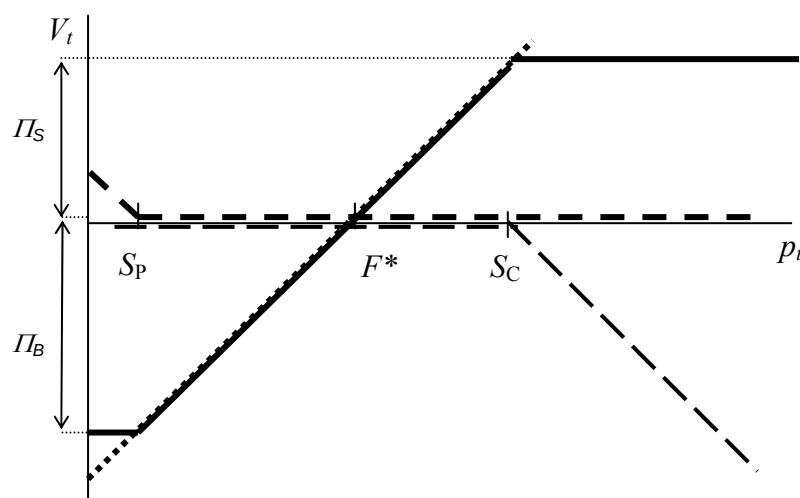
Charakteristika modelu

Model vychází z představy smlouvy, na jejíž základě jedna ze stran kupuje určité zboží s dodáním za pevně stanovenou dobu t a cenu F^* . Kupující i prodávající mají každý právo nebo reálnou možnost od smlouvy v okamžiku t odstoupit, což je však podmíněno úhradou určité ceny (smluvní pokuty) Π_B , resp. Π_S . Předpokládáme rovněž, že dané zboží lze na trhu koupit se stejným termínem dodání v symetrickém kontraktu (tzn. když strany nemají právo odstoupit), a to za cenu F .

Asymetrie je zde vyjádřena odlišnými podmínkami odstoupení jednotlivých stran, tedy sjednáním pokut $\Pi_B \neq \Pi_S$. V mezním případě je možné dosadit $\Pi_B \rightarrow \infty$ nebo $\Pi_S \rightarrow \infty$, což znamená, že jedna ze stran od smlouvy odstoupit nemůže. Lze ukázat [6], že na volném trhu nemůže vzniknout smlouva, od níž může jedna ze stran zcela volně odstoupit (tzn. $\Pi_B = 0$ nebo $\Pi_S = 0$); smlouvu, ve které $\Pi_B = \Pi_S = 0$ vůbec nemá smysl uzavírat, protože neobsahuje žádné vymahatelné právo.

Funkce, vyznačená plnou čarou na obrázku 1 ukazuje hodnotu kontraktu z pohledu kupujícího v okamžiku t , kdy předpokládáme nějakou, předem neznámou, tržní cenu kupovaného zboží p_t .

OBR. 1: Hodnota asymetrického kontraktu při jeho vypořádání



Bude-li $S_P < p_t < F^*$, kupující na smlouvě trátí, protože by mohl zboží koupit levněji, nebude od ní však odstupovat kvůli hrozící pokutě $II_B = F^* - S_P$. Při $p_t < S_P$ však již pokutu rád uhradí a omezuje tak svoji celkovou ztrátu na II_B . Naopak, při $p_t > F^*$ kupující na smlouvě vydělává; pokud je však $p_t > S_P$, nezíská již kupující nic víc než sjednanou pokutu $II_S = S_C - F^*$.

Funkci na obrázku 1 je možné interpretovat jako opční kombinaci, složenou z termínovaného kontraktu s cenou F^* (tečkovaná přímka), prodejní opce s uplatňovací cenou S_P , drženou kupujícím, a kupní opce s uplatňovací cenou S_C , drženou prodávajícím (přerušované lomené čáry).

Aby byl obchod pro obě strany přijatelný, musí být v okamžiku uzavření hodnotově rovnovážný. Označíme-li hodnotu termínového kontraktu V_{F^*} , hodnotu prodejní opce V_P a hodnotu kupní opce V_C , musí tedy platit podmínka $V_{F^*} + V_P - V_C = 0$. V období $(0; t)$ však již tato rovnováha platit nemusí a vzhledem k vývoji tržních cen podkladového aktiva jedna ze stran vykáže zisk (druhá samozřejmě stejně velkou ztrátu).

Model je tedy možné využít pro stanovení (sjednávání) obchodních podmínek, ale i pro ocenění kontraktů v portfoliu podniku. Lze přitom použít jak analytické, tak numerické metody odhadu hodnoty opcí [2].

Příklady

V této části uvádíme dva názorné příklady použití uvedeného modelu, charakterizující zmíněné varianty aplikací. Příslušné početní postupy jsou podrobněji vysvětleny a popsány v článku **Chyba! Nenalezen zdroj odkazů.**

Příklad 1 - vyjednávání

Strany sjednávají smlouvu o smlouvě budoucí na prodej nemovitosti. Ta má být předána kupujícímu za $t = 2$ roky, ve stejném okamžiku proběhne platba. Tržní cena nemovitosti $F = 10$ mil. Kč, ale zatímco prodávající je bezpodmínečně povinen převod realizovat, kupující má právo od něj jednostranně odstoupit, přičemž mu propadne jen složená záloha. Odhadujeme roční volatilitu cen nemovitostí $\sigma = 40\%$. Otázka zní, jakou má za těchto podmínek prodávající požadovat cenu a výši zálohy.

Úloha má pro zadané parametry $\{F; t; \sigma\}$ teoreticky nekonečně mnoho řešení, spočívajících v různých kombinacích $\{F^*; I_B\}$. Platí přitom, že větší přírážka k ceně umožňuje požadovat menší zálohu (tzn. smluvní pokutu za odstoupení) a naopak. Pokud prodávající při uvedeném zadání požaduje zálohu $I_B = 1$ mil. Kč, bude rovnovážná prodejní cena $F^* = 15,6$ mil. Kč, což představuje více než 50% přírážku k termínové tržní ceně. Má-li být prodejní cena, kupříkladu z marketingových důvodů, nižší, musí prodávající žádat vyšší zálohu. Například pro $F^* = 11$ mil. Kč je její přiměřená výše $I_B = 3,3$ mil. Kč.

Příklad 2 - oceňování

Podnik má ve svém portfoliu desetiletý kontrakt na pravidelné dodávky určité suroviny. Cena celého kontingentu na příští rok je vždy stanovena pevně, na základě aktuálních termínových cen F . Ve smlouvě existuje asymetrie, daná tím, že kupující může převzetí (bez udání důvodu) odmítnout pouze na základě úhrady pokuty $I_B / F = 20\%$ ze sjednané ceny dodávky. Proávající může, díky své silné tržní pozici, komoditu nedodat, musí však přesto uhradit nasmlouvané přepravní kapacity a další režijní náklady v hodnotě $I_B / F = 5\%$.

Jedná se o převzetí dotyčného podniku a v jeho rámci o ocenění uvedeného kontraktu. Odhadujeme, že předmětná komodita vykazuje roční volatilitu $\sigma = 30\%$, počítáme s diskontní sazbou $r = 5\%$. Velikost nasmlouvané dodávky v cenách na příští rok $F = 10$ mil. \$, v dlouhodobém horizontu se nepředpokládá žádný cenový trend. Z pohledu nového majitele nehraje žádnou roli vztah s dodavatelem, potřebné množství suroviny dokáže nakoupit na volném trhu.

V horizontu prvního roku má kontrakt hodnotu V_1 , odpovídající rozdílu mezi nasmlouvanou cenou F a spravedlivou cenou F^* při zohlednění obou vestavěných opcí. V uvedeném případě platí, že $V_1 = -0,067 F = -0,67$ mil. \$. Protože se stejná situace bude opakovat i po devět následujících let, spočítáme celkovou hodnotu smlouvy jako předhlátní desetiletou anuitu s diskontní sazbou 5%, z čehož vychází $V = -5,43$ mil. \$. Kontrakt tedy z pohledu ocenění daného podniku snižuje jeho hodnotu o více než 5 milionů dolarů.

Závěr

Z uvedených příkladů je dobře patrné, že asymetrické kontrakty mohou mít značný hodnototvorný vliv, respektive že asymetrie výrazně ovlivňuje strukturu smluvních podmínek, které lze považovat za oboustranně spravedlivé. Míra tohoto vlivu přitom nemusí být vždy na první pohled zřejmá.

Model je pro praktické využití možné rozšířit i o další parametry. Především lze uvažovat transakční náklady, které jedné nebo oběma stranám prodražují uplatnění existujícího práva, nejedná se však o příjem druhé strany (srov. Příklad 2). V takovém případě již nemusejí existovat jednoznačné rovnovážné smluvní kombinace [6], ale kontrakt je možné uzavřít v určitém pásmu oboustranně přijatelných podmínek, což dává prostor pro vyjednávání. V některých případech mohou právě díky transakčním nákladům v praxi existovat smlouvy s bezúplatným právem odstoupení jedné ze stran, což by základní model nepřipouštěl.

Podotkneme rovněž, že zcela analogická situace nastává, pokud právo na odstoupení není nikde (tzn. ve smlouvě, v legislativě) výslovně uvedeno, vypořádání však není

z pohledu jedné ze stran efektivně vymahatelné (viz např. prodávajícího v Příkladu 1). Vhodně nastavené smluvní podmínky pak fakticky představují nástroj kreditního rizika ztráty obchodu [4].

Použitá literatura:

- [1] BUCKLEY, P.J., MICHIE, J., COASE, R. *Firms, Organizations and Contracts: A Reader in Industrial Organization*. New York: Oxford University Press, 1996. ISBN 0-19-877435-4
- [2] HULL, J.C. *Options, Futures and Other Derivatives*. Upper Saddle River (NJ): Prentice-Hall, 2005. ISBN 0-13-149908-4
- [3] KISLINGEROVÁ, E. a kol. *Oceňování podniku*. 2. vyd. Praha: C.H. Beck, 2001. ISBN 80-7179-529-1
- [4] VLACHÝ, J. *Řízení finančních rizik*. Praha: Eupress, 2006. ISBN 80-86754-56-1
- [5] VLACHÝ, J. Strategie podniku a finanční teorie. *Politická ekonomie*, ISSN 0032-3233 [přípraveno k vydání]
- [6] VLACHÝ, J. Hodnotová analýza práva na odstoupení od smlouvy. *E+M Ekonomie a management*, ISSN 1212-3609 [v recenzním řízení]
- [7] VLACHÝ, J., VLACHÝ, J. The Effect of Cancellation Rights on the Value of Contracts. *European Financial and Accounting Journal*, 2008, roč. 3, č. 2, s. 50-68. ISSN 1802-2197

MANAŽERSKÁ SMLOUVA THE MANAGER CONTRACT

Milan Závurka

Univerzita Pardubice

zavurkam@tiscali.cz

Klíčová slova:

Manažerská smlouva – institut – zákoník práce

Abstrakt:

Manažerská smlouva je stále více se rozšiřující institut, který může přispět k efektivnějšímu řízení firmy. Manažerská smlouva nenahrazuje ani nemůže nahradit pracovní smlouvu. Může však být sjednána vedle pracovní smlouvy. Zákoník práce sice výslovně tento typ smlouvy neupravuje, ale možnost uzavření manažerské smlouvy lze vyvodit z řady jiných právních předpisů včetně předpisů mzdových a daňových. Hlavní podstata manažerské smlouvy spočívá v možnosti upravit řadu nároků manažera jiným či výhodnějším způsobem, než umožňují klasické pracovněprávní předpisy, zejména zákoník práce.

Key words:

The Manager contract – institute – Labour code

Abstract:

The Manager contract is increasingly extension institute which can redound to more effective company running. Manager contract does not and can not replace employment contract. However it can be negotiated in addition to employment contract. Labour code doesn't explicitly adjust this kind of the contract but the possibility of manager contract conclusion can be deduced from others legal regulations including wage and tax regulations. Main principle of manager contract consist in possibility adjust a number of manager's requirements in other or preferable way than allowed classic labour-law provisions, especially the labour code.

Úvod

Uvedený příspěvek patří do sekce č. 2 – Ekonomika a management firmy. Každá firma má logicky zájem na efektivní hospodaření a docilování optimálních zisků. Na dosažení těchto výsledků se významnou měrou podílí firemní management. Tento management může být motivován různým způsobem. Jedním ze způsobů v právní oblasti, který dosud není příliš rozšířen, je uzavírání manažerských smluv.

Právní podstata smlouvy

Je nutno nejprve uvést, že žádný právní předpis výslovně pojem manažerské smlouvy dosud nezná. Je to bezpochyby ke škodě věci a s určitou mírou troufalosti lze říci, že zde právo silně pokulhává za ekonomikou. Nicméně dosavadní stav neznamena, že by

nešlo smlouvu označenou jako smlouva manažerská, uzavřít. Je však nutno postupovat analogicky. Významné je ustanovení § 51 občanského zákoníku, který umožňuje uzavírat tzv. inomínátní – nepojmenované smlouvy. Tato možnost není podle mého názoru v rozporu se současným zněním zákoníku práce – zákon č. 262/2006 Sb. ve znění pozdějších předpisů. Platí pouze omezení, že manažerská smlouva nemůže nahradit zcela smlouvu pracovní, ale není vyloučeno, aby současně vedle sebe existovaly pracovní i manažerská smlouva. Podmínkou pro souběžnou existenci obou smluv vedle sebe je pouze skutečnost, aby se jednalo o právní vztah mezi zaměstnancem a zaměstnavatelem.

Nabízí se otázka, pro jaký okruh funkcí či pozic lze manažerskou smlouvu sjednat. Platí základní zásada, že manažerskou smlouvu lze uzavřít s vedoucím zaměstnancem u podnikatelského subjektu. Jedná se tedy o subjekty, které vykonávají podnikatelskou činnost a které odměňují své zaměstnance mzdou nikoliv platem. Kdo je považován za vedoucího zaměstnance není ve vztahu k manažerské smlouvě pochopitelně blíže specifikováno. Podpůrně by šlo použít § 11 odst. 4 zákoníku práce, ale není to závazné kritérium.

Účel a obsah manažerské smlouvy

Účelem manažerské smlouvy je motivovat firemní management především v oblasti mzdové. Nejde samozřejmě jen o základní mzdu, ale o různé další mzdová plnění – prémie, odměny, podíly na hospodářských výsledcích firmy, sjednávání tzv. odchodného při opouštění firmy a podobně. Nejde však jenom o mzdové nároky, které může manažerská smlouva upravovat. Může jít o úpravu řady dalších nároků. Pro tyto nároky se někdy používá souhrnný název benefity. Jenom na příklad si můžeme uvést, že mezi tyto benefity patří používání služebních vozů, příspěvky na dopravu, zajišťování nadstandardní lékařské péče, příspěvky na bydlení, výhodnější úprava pracovní doby a rozsahu dovolené, výhodnější rozsah pracovního volna, zajišťování vzdělávání, zahraničních stáží a podobně. Jak již bylo uvedeno, těchto motivujících nároků může být celá řada, ale platí zásada, že všechna dohodnutá ujednání musejí být v souladu s právními předpisy, jinak by manažerská smlouva byla zcela nebo zčásti neplatná. I když manažerská smlouva není typem pracovní smlouvy, přesto platí, že v ní nelze odlišně upravit to, o čem zákoník práce stanoví, že není možné se odchýlit.

Závěr

Z výše uvedeného přehledu je zřejmé, že hlediska právního k této oblasti vzhledem k nedostatečné právní úpravě mohou vznikat různé komplikace. To však není důvodem k tomu, aby se manažerské smlouvy neuzavíraly, naopak vývojový trend směřuje ke zvyšujícímu počtu uzavírání smluv tohoto typu. Jak již bylo řečeno v úvodu, bylo by vhodné, aby právo na tento trend v krátké době adekvátně reagovalo.

Použitá literatura:

- [1] JOUZA, L. Manažerská smlouva. *Právní rádce*, 2008, č. 9, s. 55-60, ISSN 1210-4817
- [2] Zákoník práce č. 262/2006 Sb. ve znění platných předpisů

RIZIKOVOST VYUŽÍVÁNÍ OPTIMALIZAČNÍCH MODELŮ PŘI ŘEŠENÍ REGIONÁLNÍCH PROBLÉMŮ

RISK IN USE OF OPTIMIZATION MODELS IN SOLVING REGIONAL PROBLEMS

Jan Získal

Česká zemědělská univerzita v Praze

ziskal@pef.czu.cz

Klíčová slova:

Modelové riziko – informační riziko – optimalizace – systémová analýza – paradigma omezené racionality

Abstrakt:

Při ekonomickém rozhodování se manažeři setkávají s určitým rizikem, že důsledek jejich rozhodnutí bude jiný než předpokládali. Využívají-li optimalizační modely, setkávají se s modelovým, resp. informačním rizikem. Snížení tohoto rizika lze docílit především správnou konstrukcí modelu, která předpokládá syntaktickou a sémantickou správnost, relevantnost a prosazení systémového přístupu. Výsledky výpočtů je nutné kriticky vyhodnotit pomocí systémové analýzy. Při vynesení rozhodnutí je třeba respektovat paradigma omezené racionality.

Key words:

Model risk – information risk – optimization – system analysis – paradigm of bounded rationality

Abstract:

The managers, decision makers, have to face the risk of different results of their decision. If they use optimization models the risk is model or information risk. The contribution deals with possible exploitation of these models from the point of view of their risk. Lowering of this risk can be reached by proper construction of the model. It supposes syntactic and semantic correctness, relevancy and application of the system approach. The results of calculations should be critically evaluated using system analysis. For the final decision the paradigm of bounded rationality must be respected.

Úvod

Kvantitativní metody nalézají své uplatnění i v oblasti regionálního plánování. Zvyšují kvalitu rozhodování a tím i kvalitu řešení problémů regionů. Řešení těchto problémů je ale spojeno s určitým rizikem, že skutečný výsledek bude jiný než předpokládaný. Pod pojmem riskování rozumíme vystavování se nepříznivým okolnostem, kdy za účelem dosažení určitých cílů podstupujeme nějaké nebezpečí. Obecně lze riziko definovat jako možnost, že s určitou pravděpodobností vznikne událost, která se liší od předpokládaného stavu nebo vývoje.

Existují různé druhy rizik, která lze klasifikovat podle různých hledisek (rizika majetková, produkční, ekonomická, finanční, environmentální atd.). V manažérské praxi

hraje důležitou roli informační riziko. Kvalita získaných informací má rozhodující vliv na kvalitu rozhodnutí. Nedostatek potřebných informací vyvolává riziko nesprávného rozhodnutí, které se může projevit ve vzniku určité ztráty.

Důležitým nástrojem získávání informací pro rozhodování představuje modelová technika. Modelová tvorba a využívání modelů v sobě skrývají také určitá rizika. Této problematice se chceme věnovat v tomto příspěvku.

Cíl a metodika práce

Modelový aparát je nejen užitečným metodologickým nástrojem zkoumání vlastností a chování systémů, ale i vhodným prostředkem pro posuzování strategických a operativních opatření jednotlivých podnikatelských subjektů.

Cílem tohoto příspěvku je ukázat na možnosti a meze využití optimalizačních modelů, zaměřených zejména na zemědělskou problematiku z hlediska jejich hodnověrnosti. Proto byly porovnávány a analyzovány výsledky výpočtů četných optimalizačních modelů konstruovaných pro různé regiony. Jako metodologický nástroj byla použita systémová analýza.

Výsledky a diskuse

Rizikovost ekonomicko matematických modelů je taková jejich vlastnost, která se projevuje tím, že se uvažovaný model opírá o principy vedoucí k rizikovým řešením.

Největší riziko neúspěchu při využívání modelové techniky vyplývá z nedokonalé znalosti tohoto nástroje. Nástroj, který dokonale neovládáme způsobí často více škody než užítu.

Model není totéž co realita, je pouhým přiblížením reality. Proto i výsledek výpočtu každého modelu je pouhým přiblížením ke skutečnosti. Získané modelové výsledky je třeba chápat jako základ pro další analýzu problematiky vedoucí k vlastnímu rozhodnutí.

Proto je důležité vedle správné konstrukce modelu a správné interpretace získaných výsledků provádět důkladnou systémovou analýzu získaných výsledků [2]. Ta může odstranit riziko vyplývající z toho, že při formulaci úlohy, zavedení systému a konstrukci modelu byly zanedbány některé významné prvky a vazby.

Značné riziko nesprávného rozhodnutí může vyplývat zejména z toho, když chceme od modelu více, než nám může poskytnout. Nebezpečné je zejména nekritické a mechanické přebírání výsledků výpočtů.

Optimalizační výpočty jsou v podstatě nekompromisní, neboť vyhledávají extrémální řešení. Tento jednostranný pohled na realitu lze v konkrétních případech zmírnit jednak jinou konstrukcí modelu, využitím systému modelů a především v rámci provedené systémové analýzy zkoumáním reakcí modelu na různé změny podmínek [1].

Největší význam modelování spočívá v tom, že umožňují, aby se člověk myšlenkově zmocnil a pochopil složité vztahy, souvislosti a vazby mezi systémy a postihl, aby na jejich základě mohl provádět racionální zásahy do systémů a řídit je.

Pokud je model dobře konstruovaný, poskytuje srozumitelný, přehledný a koncentrovaný popis všech relevantních faktorů dané situace a umožňuje odhalení všech podstatných vztahů mezi prvky zkoumaného systému.

Každý model musí být syntakticky a sémanticky správný. To znamená, že musí být úplný a konzistentní s metamodelem, který je jeho základem. Další zásadou správného modelování je relevantnost modelu. Ta spočívá v tom, že zobrazovány mají být pouze ty úseky reality odpovídající účelu modelování. Model by neměl obsahovat více informací než je nezbytné. Správný model by měl být budovaný na systémových principech a prosazovat systémový přístup k řešené problematice.

Při modelování reality vycházíme vždy z určitých předpokladů a hypotéz o předmětu modelování. Sklon k vyšší rizikovosti může být právě odrazem výchozích premis, o které se opírá konstrukce modelu.

Princip účinné alokace zdrojů spočívá v porovnání alternativních alokací zdrojů. Alokace zdrojů je neúčinná, jestliže existuje jiná přípustná alokace, která by dokázala aspoň jeden prvek zvýhodnit, aniž by jiný znevýhodnila.

Rizikovost se může projevit v tom, že se řešení dostane na hranice samých možností, tj. dosahuje určitého extrému (maximalizace zisku, minimalizace nákladů) při plném vyčerpání veškerých zdrojů. Systém pak existuje bez rezerv a je tak velmi zranitelný a to může ohrozit samu jeho existenci.

Zásada dosažení extrémního řešení je v rozporu se zásadou, kterou se dnes řídí většina manažérů, tj. přijímat řešení nikoli optimální, nýbrž přijatelná. Jde o známé paradigma omezené racionality [7] podle kterého lidská mysl má schopnost formulovat přesné a významné soudy o chování a vlastnostech modelovaného systému pouze do určité hranice, za níž jsou přesnost a relevantnost prakticky vzájemně se vylučující charakteristiky.

Jinou formou rizikovosti optimalizačních modelů může být sklon ke specializaci, která bývá výsledkem degenerovaných řešení [6]. Degenerovaná řešení představují procesy vysoce náročné na realizaci, která plyne z toho, že řešení je na hranici více omezení než při nedegenerovaném řešení. Vzdělává riziko, že se během realizace degenerovaného řešení změní kritická omezení tak, že se obdrží nepřípustná řešení, která nelze realizovat.

Specializace sama o sobě může být výhodná, ale je třeba uvažovat riziko změny podmínek, za nichž bylo specializace programu dosaženo. Specializaci lze charakterizovat jako monoprodukcí a zvýšené riziko je v praxi vyvoláno nejistotou v kolísání poptávky nebo nejistotou stochastických faktorů.

Předpokládané riziko lze snižovat především zaváděním dalších omezujících podmínek v modelu. Je třeba si uvědomit, že do modelu konceptoři vkládají individuální omezení, která v podstatě určitým způsobem předurčují řešení. Zejména u modelů zemědělské výroby [6] je třeba provádět diverzifikaci výroby tak, aby se dosáhlo relativní nezávislosti komoditních komplexů.

Závěr

Při rizikových operacích platí Bernoulliho hypotéza, která říká, že při rizikových hospodářských operacích je zklamání nad ztrátou vyváženo radostí nad stejně vysokým ziskem.

Při využívání optimalizačních modelů se může projevit informační riziko. To vzniká nesprávným vyhodnocením získaných údajů a informací. Při tomto vyhodnocení je

třeba respektovat skutečnost, že informace jsou pomíjivé, neboť mají platnost v určitém čase a omezené, neboť platí pouze při splnění určitých podmínek a v určitém místě.

Manažeři většinou nechtějí optimální řešení, nýbrž řešení přijatelné. Žijí raději s problémem, že něco nedovedou vyřešit, než aby použili takový přístup (model), kterému nedůvěřují.

Modelovému riziku lze čelit především tím, že je důležité osvojit si přesné interpretování formulovaných podmínek, aby mohl být i přesně interpretován výsledek výpočtu a vymezena jeho reálnost. Teprve po provedení důkladné systémové analýzy výsledků výpočtů lze považovat výsledek za reálný a vzít jej jako podklad pro vynesení rozhodnutí. Riziko s tím spojené lze pak pokládat za přiměřené.

Použitá literatura:

- [1] DÖMEOVÁ, L., BERÁNKOVÁ, M., ZÍSKAL, J. *Lineární programování III.*, 1. vydání ČZU v Praze, PEF, 2007, ISBN 987-80-213-1397-2
- [2] ZÍSKAL, J. *Systémová analýza a modelování*. ČZU v Praze, PEF, 1998, ISBN 80-213-0371-9
- [3] ZÍSKAL, J. *Hodnocení variant rozhodování*. MZLU v Brně, 2002, ISBN 80-7302-032-7
- [4] ZÍSKAL, J. *Kvantitativní metody ve veřejné správě*. UP Olomouc, 2004, ISBN 80-247-09223
- [5] HAVLÍČEK, J., ZÍSKAL, J. *Ekonomicko matematické metody II*, ČZU v Praze, PEF, 2006, ISBN 80-213-0664-5
- [6] ZÍSKAL, J., ŠVASTA, J. *Lineární optimalizační modely*, ČZU v Praze, PEF, 2006, ISBN 80-213-1412-5
- [7] ZÍSKAL, J. *Paradigma omezené racionality*, MZLU v Brně, 2007, ISBN 978-80-86633-86-2

Sborník příspěvků z konference HRADECKÉ EKONOMICKÉ DNY 2009

Díl II.

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 896. publikaci.

ISBN 978-0-7041-227-5