



Univerzita Hradec Králové
Fakulta informatiky a managementu

Vědecká konference
Hradecké ekonomické dny 2010
Ekonomický rozvoj a management regionů
Hradec Králové 2. a 3. února 2010

Sborník příspěvků

Díl II.

Výkonný redaktor: Ing. Pavel Jedlička, CSc.

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

ISBN 978-80-7435-041-2

OBSAH

ECONOMIC CRISIS VS. TOURISM BRANCH IN POLAND Elżbieta Nawrocka	9
DOPADY EKONOMICKÉ KRIZE NA FIRMY Z POHLEDU MANAŽERŮ – VÝSLEDKY DOTAZNÍKOVÉHO ŠETŘENÍ THE IMPACT OF ECONOMIC CRISIS ON FIRMS FROM MANAGERS' POINT OF VIEW – THE RESULTS OF PRIMARY RESEARCH Marta Nečadová, Lubomíra Breňová	14
PROJECT MANAGER'S CHARACTERISTICS IN CZECH LOTTERY INDUSTRY Jaroslav Novotný, Kateřina Hrazdilová Bočková	19
ZMIANY W KONSTRUKCJI SUBWENCJI OGÓLNEJ DLA GMIN–2004-2009r. THE CHANGES IN GENERAL GRANTS TO GMINAS - 2004-2009 YEAR Jarosław Olejniczak	23
SPATIAL CHANGES IN CONSUMPTION OF MINERAL FERTILIZERS IN POLAND IN 1955-2008 Anna Olszańska	27
APLIKACE TEORIE NEURČITÝCH MNOŽIN (TNM) PŘI HODNOCENÍ EKONOMICKÉ EFEKTIVNOSTI A RIZIK INVESTIČNÍHO PROJEKTU V PODMÍNKÁCH NEJISTOTY. APPLICATION OF THE FUZZY SET THEORY FOR ECONOMIC EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS AND RISKS OF INVESTMENT PROJECT IN THE TERMS OF UNCERTAINTY. Viktorie Ostrouško	32
HOSPODÁRENIE MALÝCH FIRIEM V SLOVENSKEJ REPUBLIKE POČAS HOSPODÁRSKEJ KRÍZY ECONOMY OF SMALL COMPANIES IN THE SLOVAK REPUBLIC DURING THE ECONOMIC CRISIS Alena Pauličková	37
ROZVRHOVÁNÍ SLUŽEB VE ZDRAVOTNICKÉM ZAŘÍZENÍ HOSPITAL STAFF SCHEDULING Jan Pelikán, Radim Brixl	40
PERSPEKTÍVY INOVAČNÉHO ROZVOJA V PODMIENKACH SAMOSPRÁVNÝCH REGIÓNŮV NA SLOVENSKU PERSPECTIVES OF INNOVATIVE DEVELOPMENT IN SELF-GOVERNING REGION CONDITIONS IN SLOVAKIA Peter Pisár	44
DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP IN LOWER SILESIA IN 2004 - 2008 Arkadiusz Piwowar	50
BEHAVIORÁLNÍ EKONOMIE A JEJÍ VLIV NA FIREMNÍ MARKETING BEHAVIORAL ECONOMIC'S INFLUENCE OVER COMPANY MARKETING Jan Pospíšil	55

ANALÝZA PODOBNOSTI KRAJŮ ČESKÉ REPUBLIKY Z HLEDISKA DEMOGRAFICKÝCH PROJEVŮ SIMILARITY ANALYSIS OF REGIONS OF THE CZECH REPUBLIC AS CONCERNS DEMOGRAPHIC BEHAVIOUR	
Marie Prášilová, Pavla Hošková	59
JEDNODUCHÝ MODEL OPTIMÁLNÍ REGIONÁLNÍ ALOKACE INVESTIC ON A SIMPLE MODEL OF OPTIMAL REGIONAL ALLOCATION OF INVESTMENT	
Pavel Pražák	64
LOCAL ACTION GROUPS AS THE STIMULATOR OF THE LOCAL DEVELOPMENT	
Renata Przygodzka	69
THE ROLE OF REGIONAL EARMARKED FUNDS IN THE ENVIRONMENTAL POLICY	
Michał Ptak	73
VÝZNAM A POSTUP ZOSTAVOVANIA BIOGRAFIE ZNALOSTÍ VO FIRMÁCH PRE ANALÝZU SÚČASNÉHO STAVU V OBLASTI ZNALOSTNEJ EKONOMIKY REGIÓNŮV SIGNIFICANCE AND PROCESS OF COMPILATION THE BIOGRAPHY OF KNOWLEDGE IN FIRMS FOR ANALYSIS CURRENT SITUATION OF KNOWLEDGE ECONOMY IN REGIONS	
Mária Rostašová.....	77
ZÁKLADNÍ OTÁZKY VÝPOČTU NÁHRADY MZDY ZA DOBU PRVNÍCH ČTRNÁCTI DNŮ DOČASNÉ PRACOVNÍ NESCHOPNOSTI MAIN ASPECTS OF CALCULATION OF REFUND OF WAGES FOR SICKNESS LEAVE	
Markéta Růžicková	82
ROZWÓJ TURYSTYCZNY OBSZARÓW O ATRAKCYJNYCH WALORACH TOURISM DEVELOPMENT IN ATTRACTIVE REGIONS	
Adam Sadowski.....	85
VÝVOJ AGRÁRNÍHO ZAHRANIČNÍHO OBCHODU ČLENSKÝCH ZEMÍ EU – VLIV ROZŠÍŘOVÁNÍ EU THE DEVELOPMENT OF EU MEMBERS' AGRICULTURAL FOREIGN TRADE – THE INFLUENCE OF EU ENLARGEMENT	
Luboš Smutka, Ondřej Škubna, Michal Steininger	90
FACTORS OF COMPETITIVENESS VS. LEVEL AND DYNAMICS OF ECONOMIC GROWTH IN THE EUROPEAN REGIONAL SPACE	
Elżbieta Sobczak	95
SOUČASNÝ SYSTÉM ZDAŇOVÁNÍ FYZICKÝCH OSOB JAKO ZDROJ DEFORMACÍ TRHU PRÁCE CURRENT SYSTEM OF NATURAL PERSONS TAXATION AS A SOURCE OF LABOUR MARKET DISTORTIONS	
Lenka Sojková.....	100
DOPADY HARMONIZACE SYSTÉMU KLIENTSKÝCH NÁKLADŮ CBS V ČR SE SMĚRNICÍ 2007/64/ES DIRECTIVE 2007/64/ES LEGAL HARMONIZATION IMPACTS ON CBS CLIENTS COSTS IN ČR	
Ivan Soukal	105

ZHODNOCENÍ DOPADU EKONOMICKÉ KRIZE NA VYBRANÉ REGIONY EVALUATION OF THE IMPACT OF ECONOMIC CRISIS ON SELECTED REGIONS	
Daniela Spiesová.....	109
EXISTENCE PRŮMYSLVÝCH KLASTRŮ JAKO FAKTORŮ KONKURENCESCHOPNOSTI REGIONU THE EXISTENCE OF THE INDUSTRIAL CLUSTERS AS THE FACTORS OF REGIONAL COMPETITIVENESS	
Jan Stejskal, Jaroslav Kovárník	113
ANALÝZA SOCIOEKONOMICKÝCH UKAZATELŮ OBLASTI NUTS II ANALYSIS OF THE SOCIALECONOMICS INDICATORS IN THE AREA OF NUTS II	
Pavla Stránská	118
ZMÍRŇOVÁNÍ REGIONÁLNÍCH DISPARIT CESTOVNÍM RUCHEM V ČESKÉ REPUBLICE REDUCING OF REGIONAL DISPARITIES BY MEANS OF TOURISM IN THE CZECH REPUBLIC	
Petr Studnička.....	122
TECHNOLOGICKÁ PŘIPRAVENOST ČESKÉ REPUBLIKY TECHNOLOGY READINESS OF THE CZECH REPUBLIC	
Libuše Svobodová	126
TRH PRÁCE V SR V PODMIENKACH GLOBÁLNEJ HOSPODÁRSKEJ KRÍZY LABOUR MARKET IN SR IN THE CONDITIONS OF GLOBAL ECONOMIC CRISIS	
Miroslava Szarková	131
EVALUATION OF THE COMPETITIVENESS OF FOOD SECTOR IN POLAND AGAINST THE BACKGROUND OF THE NEW MEMBER STATES OF THE EU	
Iwona Szczepaniak.....	137
MARKETING ACTIVITY OF A SELF-GOVERNMENT UNIT (ON THE BASIS OF A SELECTED COMMUNE FROM THE PROVINCE OF PODKARPACIE IN POLAND)	
Wiesław Szopiński.....	143
IMPLEMENTATION SYSTEMS OF POLISH REGIONAL INNOVATION STRATEGIES – VALUATION WITH ELEMENTS OF COMPARISON ANALYSIS AND RECOMMENDATIONS	
Andrzej Sztando.....	148
REGIONAL VARIABILITY IN OUTLAYS ON TANGIBLE ASSETS FOR THE NEEDS OF ENVIRONMENTAL PROTECTION – SELECTED PROBLEMS	
Joanna Szymańska	153
VÝVOJ AGRÁRNÍHO ZAHRANIČNÍHO OBCHODU ČLENSKÝCH ZEMÍ EU – TRENDY VÝVOJE THE DEVELOPMENT OF EU MEMBERS' AGRICULTURAL FOREIGN TRADE – DEVELOPMENT TRENDS	
Ondřej Škubna, Luboš Smutka, Michal Steininger	158
VYUŽITÍ KLIMATICKÝCH DERIVÁTŮ V ZEMĚDĚLSTVÍ THE USE OF WEATHER DERIVATIVES IN AGRICULTURE	
Jindřich Špička.....	163

KRIZOVÉ ŘÍZENÍ V ZEMĚDĚLSTVÍ CRISIS MANAGEMENT IN AGRICULTURE	
Jana Štuncová	167
MOHOU KRAJSKÁ ZASTUPITELSTVA ZMÍRNIT DOPAD HOSPODÁŘSKÉ RECESE? ARE REGIONAL GOVERNMENTS ABLE TO REDUCE THE IMPACT OF ECONOMIC RECESSION ?	
Michal Šulc	170
INFORMÁCIA V MANAŽMENTE DOPRAVY – INFORMAČNÉ SYSTÉMY V DOPRAVE INFORMATION IN TRANSPORT MANAGEMENT – INFORMATION SYSTEM IN TRANSPORT	
Vladimír Taraba	174
THE SUPPLY CHAIN AND MANAGEMENT OF TRANSPORT ZÁSOBOVACÍ REŤAZEC A MANAŽMENT DOPRAVY	
Vladimír Taraba	178
CORPORATE GOVERNANCE IN THE CZECH REPUBLIC	
Pavel Taraba, Petr Krenar	183
CHAMBERS OF AGRICULTURE AND THEIR PARTICIPATION IN AGRICULTURAL MANAGEMENT IN POLAND AND SELECTED EUROPEAN COUNTRIES	
Agnieszka Tarnowska	187
FOREIGN TRADE INSTRUMENTS ON THE MARKET IN MEAT AND PRODUCTS THEREOF UPON POLAND'S ACCESSION TO THE EUROPEAN UNION	
Mirosława Tereszczuk	192
THE DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP IN POLAND IN 1995-2007	
Stanisław Urban	198
INFLUENCE OF PERSONAL MOBILITY ON KNOWLEDGE TRANSFER IN ORGANIZATION	
Hana Urbancová	202
BPM A INFORMAČNÍ TECHNOLOGIE BPM AND INFORMATION TECHNOLOGY	
Štěpán Vacek	206
MODEL KONKURENCESCHOPNOSTI MODELS OF COMPETITIVENESS	
Lucie Valečková	210
VYUŽITÍ SOCIOLOGICKÝCH METOD PŘI ŘÍZENÍ ROZVOJE MĚSTA THE UTILIZATION OF SOCIOLOGY METHOD FOR MANAGEMENT OF TOWN DEVELOPMENT	
Jiří Vaníček	215
MOŽNOSTI A STAV OBCHODNÍHO FINANCOVÁNÍ PODNIKŮ V SR POSSIBILITIES AND STATUS OF ENTERPRISE TRADE FINANCING IN SLOVAK REPUBLIC	
Martin Vejačka	223
VÝZNAM MONITORINGU ENERGETICKÉ EFEKTIVNOSTI V ZEMĚDĚLSTVÍ ROLE OF MONITORING OF THE ENERGY EFFICIENCY IN AGRICULTURE	
Václav Vilhelm, Alice Picková	227

CAPITAL BUDGET EVALUATION OF EXCESS CAPACITY	
Jan Vlachý	232
SVĚTOVÁ HOSPODÁŘSKÁ KRIZE A ROZHODOVÁNÍ SPOTŘEBITELE	
THE WORLD ECONOMIC CRISIS AND CONSUMER DECISION MAKING	
Josef Vlček	237
ANALÝZA ZAMĚSTNANOSTI STÁTŮ EU NA ZÁKLADĚ STRUKTURÁLNÍCH	
UKAZATELŮ	
EU STATES EMPLOYMENT ANALYSIS BASED ON STRUCTURAL PARAMETERS	
Hana Vydrová, Andrea Jindrová	242
GOALS AND INSTRUMENTS OF REGIONAL ENTREPRENEURSHIP SUPPORT	
Andrzej Piotr Wiatrak	247
IMPACT OF STRUCTURAL FUNDS ON RURAL AREAS TRANSFORMATION IN	
POLAND – MACROECONOMIC EVALUATION OF SUPPORT EFFECTIVENESS AND	
EFFICIENCY	
Marek Wigier	251
PRZEMIANY STRUKTURALNE POLSKIEJ WSI NA POCZĄTKU XXI WIEKU – PRÓBA	
OCENY	
STRUCTURAL CHANGES IN THE POLISH VILLAGE AT THE BEGINNING OF THE	
XXI CENTURY – TRIAL ASSESSMENTS	
Mariusz Wiśniewski	256
TRENDY OVLIVŇUJÍCÍ FIRMY V CESTOVNÍM RUCHU	
TRENDS WHICH INFLUENCE COMPANIES IN THE TOURISM	
Lucie Sára Závodná	260
POSTAVENÍ PŘEDSTAVENSTVA AKCIOVÉ SPOLEČNOSTI	
THE POSITION OF THE BOARD OF THE DIRECTORS OF THE JOINT-STOCK	
COMPANY	
Milan Závurka	264
REGIONALNE ZRÓŽNICOWANIE UPADŁOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE	
REGIONAL DIVERSITY OF BANKRUPTCY IN POLAND	
Ewa Zdunek	267
GENEZE VÝVOJE TECHNICKÉ HARMONIZACE V RÁMCI EU A ČR	
GENESIS OF DEVELOPMENT OF TECHNICAL HARMONISATION IN TERMS OF	
EUROPEAN UNION AND IN CZECH REPUBLIC	
Jana Zlámalová	272

ECONOMIC CRISIS VS. TOURISM BRANCH IN POLAND

Elżbieta Nawrocka

Wrocław University of Economics

elzbieta.nawrocka@ue.wroc.pl

Key words:

Economic crisis – tourism branch – hotel sector

Abstract:

Since mid September 2008¹ economic slow down has been observed in Poland - average actual gross remuneration in enterprises increased by 0,5%, GDP dynamics revolves around 1%, individual consumption dynamics presents the level of about 2,5%², unemployment rate increased by two percentage points [2], which altogether with recession at foreign markets influences tourism branch. The objective of the hereby article is the description of tourism branch situation in Poland in the times of economic crisis.

1. Introduction

At present tourism branch represents an important part of world market. It is placed among the great four leading sectors of worldwide economy, which apart from tourism also include electronic and computer industry, petroleum industry and car industry. The decrease of GDP *per capita* in developed countries like, among others, United States, Great Britain, Germany, Japan, representing the world leaders as far as tourism expenditure is concerned, results in the fact that tourists from these countries have limited significantly their spending on tourism. It may indicate that tourism enterprises, but also whole countries (eg. Tunisia, Malta, Croatia) face a serious problem, since it is tourism which constitutes the basis of their national income³. In Poland the situation is slightly better, some experts of tourism market even claim that in times of crisis in 2009 Polish tourism branch may be earning more, as compared to previous periods, mainly due to weaker zloty in relation to foreign currencies and due to national demand⁴.

The objective of the hereby article is the description of tourism sector situation in Poland in the times of economic crisis.

¹ The date of Lehman Brothers Bank collapse referred to, by the Confederation of Polish Employers, as the symbolic beginning of economic crisis worldwide.

² All presented indicators are significantly worse from the average ones in recent years.

³ Until 2008 tourism branch worldwide was developing at the speed of 5%, on average, per year. Current economic crises slowed it down significantly resulting in a negative trend. Recently an international tourism market, in the period from January till July 2009, decreased by 7% as compared to the same period of previous year, while revenues from tourism fell, on average, by 2-3%. Estimates by the United Nations World Tourism Organization.

⁴ The situation of Polish tourism sector was also positively influenced by three promotional campaigns, of worldwide range, broadcast by the media in 2008, ie.: for 8 weeks BBC World TV was presenting commercial spots about Warsaw and Łódź and at the end of the year 700 promotional spots about Poland were shown by CNN (including an advertisement at its webpage) in the series of CNN broadcasts entitled "Eye on Poland".

In order to carry out this objective an analysis of professional newspapers and the Internet resources of institutions dealing with tourism sector analysis was performed, supported by data synthesis. Detailed description of the situation was conducted based on the example of hotel sector obtaining the highest revenues from tourism in Poland. For this reason comparative analysis was applied of all characteristic indicators for hotel sector: hotel.info indicator as the ratio of prices to hotel services quality (HPLI), an indicator of average price per room and related to it RevPAR indicator (average income per one available room). The below presented part of the article also discusses examples of three hotel groups functioning in Poland.

2. The situation in Polish tourism branch

In 2008 Poland was visited by 13% fewer foreign tourists than in 2007 (respectively 13,0 million and 15 million visitors). However, Polish tourists were highly interested in foreign trips, the number of which grew extensively and were the highest from 1996. The main reason for such situation was favourable exchange rate of zloty in relation to dollar or Euro. It resulted in the fact, that the receipts from international tourism in Poland (trips abroad and visits of foreigners) in 2008 were higher by 10%, as compared to the same period in previous year. The prognosis for tourism activity of Poles in 2009 is pessimistic and shows that it will register a slump by about 25%, while the forecasts about foreign visits to Poland are more optimistic and the estimated decrease is by 11% [4]. From the point of view of particular sectors of tourism market one may characterize the situation as highly diversified. The “victims” of economic crisis and smaller tourism activity worldwide are different carriers - mainly airlines⁵. As practice indicates the majority of European, traditional airlines registered smaller passenger traffic. Polish PLL LOT is ranked among the leaders in this respect, since in the period of January - August 2009 it experienced the slump by 12,4%, as compared to the same period in previous year⁶. The situation is different in case of Polish ski centres, which in recent years were developing their activities extremely intensely. In current season they limit their investments to purchasing snow grooming machines or snow guns⁷, as a supplement to the already owned resources. Frequently there also occur certain investments which extend an additional offer – eg. snow scooter rides. The described above entities look for savings in an improved work organization, or better tourist traffic services⁸. A certain obstacle for hoteliers and owners of recreation and sport centres is the change in regulations for granting investment credits by Polish banks. In order to obtain such credit the borrower should own the land in which he/she plans to invest (lease agreements for 30 years are frequently insufficient). It results in additional costs related to land purchase. Another barrier to overcome is the required, significant own input by the borrower, which usually is at the level of 40-50% of investment value,

⁵ In 2009 three airlines went bankrupt – SkyEurope and Seagle Air in Slovakia, Centralwings in Poland and MyAir in Italy.

⁶ Bigger slump (-17,6) was registered only by SAS, the highest increase (+10,7) a Turkish carrier. Cheap airlines are doing better, eg. *Ryanair*, operating also in Poland, carried 15% more passengers at the same time. Source: data provided by the Association of European Airlines.

⁷ In the most attractive locations for practising skiing tourism natural slopes dominate, it is a rarity to come across artificially prepared ones.

⁸ By eg. signing agreements between ski centres, as parties in the agreement, which offer tourists to take advantage of all slopes in these centres using just one ski pass and introducing seasonal system of tickets or ski passes. See: [1, 4].

therefore often results in giving the investment project up. The analyses preformed by *Deloitte* show that big companies at Polish market (also in tourism branch) save by renegotiating with suppliers, by not employing new staff, by dismissing the existing staff as the result of signing outsourcing agreements (mainly for accounting and transport services), they give up trainings for employees and cut marketing costs⁹.

The situation in hotel sector

Polish hotel market goes thorough the stage of growth, which is confirmed by hotel accommodation¹⁰ saturation indicator. In Poland it is 20 rooms per 10 thousand inhabitants, while in Western European countries it revolves around 200 rooms per 10 thousand inhabitants [9]. The demand for hotel sector services decreased significantly in Poland at the end of 2008, which became even worse in 2009. It refers mainly to business type of hotels, since in the first half of the year the limitations experienced by companies, with regard to business trips and representation expenses, were quite visible. The situation improved a little in the period of May - October¹¹, however, the forecast for November – December and the beginning of 2010 is quite pessimistic. This unfavourable trend is reflected in values of indicators. According to the European Chain Hotels Market Review hotels in Warsaw register the lowest prices and number of visitors (using servicing capacity), which results in the lowest position with regard to RevPAR among 50 European towns. In Warsaw hotels the income measured by RevPAR indicator is four times lower than in case of hotels in Amsterdam (registering the highest level in Europe¹²). Poor results are also observed in hotels situated in other Polish towns, eg. in Cracow hotel accommodation prices went down, on average, by 30% (European average is -14%), however, there are observed different levels of reductions depending on a hotel standard. Smaller decrease is experienced by 3* hotels, as compared to higher standard ones. This situation improved hotel.info indicator in relation of prices to hotel services quality (HPLI), which means better adjustment of prices to the observed quality and improved response to guests' expectations [3, 4].

The situation in particular hotel groups is diversified. During 10 months of 2009 *Starwood*¹³ network establishments (one of 10 biggest hotel groups in the world) were visited less frequently (by 6%) than in the same period of previous year [9]. On the other hand an interest in package products increased significantly. Therefore in 2009 this network invested in establishing or in extension of the concept called club floors, which apart from a room also offer an access to the, so called, club lounge, where guests

⁹ Slightly different methods for cutting costs are applied by Western European and American companies. According to *Deloitte* they find significant savings in standardising computer systems, or in centralizing administration. Source: [5, p. 21].

¹⁰ Apart from hotels an extensive share of the market is taken by 3* and 4* accommodation establishments, but high speed of growth has been observed in the group of 5* hotels (mainly in big towns). There also opens a chance in Poland for life-style – boutique type of hotels and hotels established in historical buildings. In the second quarter of 2009 the number of four and five star hotels in Poland increased by five new ones, which is the results of starting an investment still before the worldwide crisis.

¹¹ An improvement in the period of September – October and December in hotel sector is called *end of the year effect*, when companies apply more flexible policy with regard to business trips.

¹² RevPAR in chosen towns (in Euro): Amsterdam – 131,76; London – 127,31; Vienna – 117,20; Brussels – 32,57 I Warsaw – 31,20. Source: data from [8].

¹³ *Starwood* network offers accommodation in the highest standard hotels.

can invite business partners for meetings and use the Internet free of charge. An extensive improvement in financial results was registered by *Interferie* network (partnership with Polish capital), offering diversified accommodation at mainly middle standard, which resulted in an increase of RevPAR indicator by 27% from 29 Euro in August 2008 up to 37 Euro in August 2009. Much worse business effects are experienced in 2009 by *Orbis*¹⁴ hotel group. Net profit in the third quarter amounted to 8 million PLN, which made 31% net financial result in the same period of previous year. In the first half of the year the company faced losses. It stopped the construction of five hotels, while seven more were put for sale. RevPAR indicator presented worse values, at the level of 31 Euro. It means significant cutting in employment [4, 34]. Orbis company plans to keep investing in development, even though plans from 2006 about increasing the accommodation base by 19 new establishments in 2009 were not carried out.

3. Final remarks

The crisis resulted in fewer visitors choosing Poland as their tourist destination (mainly from Germany) and the visitors who did come shortened their visits. In summer Polish and foreign tourists frequently selected hotel accommodation of lower standard and lower prices (it allowed for improving average room profitability even in these establishments), but in most cases it resulted in lower receipts from sales in hotel sector, in cutting on planned investments and in dismissing employees¹⁵. Economic crisis influenced tourist branch more adversely, having considered spending of foreign tourists and business tourists. As far as tourism of Poles is concerned, national expenditure revolved around the level of average individual consumption, in case of foreign trips made by Polish tourists the increase was by 27% (in PLN). On the other hand, economic crisis in Polish tourism branch, apart from dismissing staff, influenced professionalism and improvement in work organization (eg. introduction of flexible employment forms and work time) and also the introduction of favourable changes in management methods, as well as extending the offer for clients, frequently connected with improved quality.

Hopes for better prosperity in tourism branch in Poland are strongly linked to the organization of the European football finals *EURO 2012*, which should result in stimulating incoming foreign tourist traffic to Poland.

Literature:

- [1] *Polish crisis slopes*, „Gazeta Wyborcza” 18 November 2009. ISSN 0860-908X
- [2] *Polish economy after a year of crisis according to the Confederation of Polish Employers*, report z 16.09.2009 roku, www.egospodarka.pl (dated 21.11.2009).
- [3] *Quality vs. price in the hotels*, “Rynek Turystyczny” 2009, nr 8. ISSN 1230-2716.
- [4] *Small tourist traffic in hotels. Orbis dismisses employees*, „Gazeta Wyborcza” 13 November 2009. ISSN 0860-908X

¹⁴ Orbis Hotel Group represents the biggest hotel group in Poland.

¹⁵ Even the Act on alleviating economic crisis effects for employees in entrepreneurs, coming in force in August did not help. Journal of Laws of 2009, No. 125, item 1035.

- [5] *The easiest savings – dismissing employees*, „Gazeta Wyborcza” 18 June 2009. ISSN 0860-908X
- [6] *Tourist traffic – statistical analyses*, www.intur.com.pl (dated 12.11.2009).
- [7] Ustawa o łagodzeniu skutków kryzysu ekonomicznego dla pracowników i przedsiębiorców [*Act on alleviating economic crisis effects for employees in entrepreneurs*]. Dz.U. z 2009, nr 125, poz. 1035.
- [8] www.dziennikturystyczny.pl (dated 19.11.2009).
- [9] www.e-hotelarz.pl (dated 19.11.2009).
- [10] www.starwoodhotels.pl (dated 18.11.2009).

DOPADY EKONOMICKÉ KRIZE NA FIRMY Z POHLEDU MANAŽERŮ – VÝSLEDKY DOTAZNÍKOVÉHO ŠETŘENÍ[#]

THE IMPACT OF ECONOMIC CRISIS ON FIRMS FROM MANAGERS' POINT OF VIEW – THE RESULTS OF PRIMARY RESEARCH

Marta Nečadová, Lubomíra Breňová

Vysoká škola ekonomická v Praze

necadova@vse.cz, brenova@vse.cz

Klíčová slova:

Ekonomická krize – konkurenceschopnost – SWOT analýza – primární výzkum

Key words:

Economic crisis – primary research – competitiveness – SWOT analysis

Abstract:

In this paper the results of the primary research into business sphere in conditions of economic crisis are discussed. The aim of this paper is to analyze current situation in Czech industrial enterprises from the managers' point of view. The article deals with the competitiveness by comparison with their competitors in the particular field. The primary research was based on questionnaire survey about current economy difficulties and opportunities for business companies. The key focus is placed on the summary of industrial sector response to current development and on expectations of firms.

1. Úvod – základní údaje o respondentech primárního výzkumu

Ekonomická krize znamená významnou změnu pro podnikovou sféru ČR. Pro firmy je objektivní příčinou pro restrukturalizaci a zefektivnění podnikových procesů a pro zvyšování adaptability na změny. Cílem primárního výzkumu uskutečňovaného v rámci výzkumného záměru Nová teorie ekonomiky a managementu organizací a jejich adaptační procesy je sledovat jednak dopad ekonomické krize na výkonnost firem, jednak sledovat reakci firem na změněné tržní podmínky (jak firmy mění své chování s cílem udržet svou konkurenceschopnost na trzích), jednak zmapovat jejich očekávání s ohledem na blízkou budoucnost.

Podrobnější údaje o respondentech primárního výzkumu jsou uvedeny v následujících tabulkách. Výrazně větší počet respondentů ve druhé fázi šetření (první fáze proběhla na začátku roku 2009, druhá fáze v červenci 2009) byl způsoben zapojením firem sdružených v CZECH TOP 100.

[#] Článek je zpracován jako jeden z výstupů výzkumného projektu *Nová teorie ekonomiky a managementu organizací a jejich adaptační procesy* registrovaného u MŠMT České republiky pod evidenčním číslem MSM 6138439905.

TAB. 1: Údaje o respondentech primárního výzkumu

Realizace produkce - vývoz do EU	1. fáze	2. fáze
ano	54	131
ne	14	45
celkem	68	176
Realizace produkce - vývoz mimo EU	1. fáze	2. fáze
ano	36	90
ne	26	70
celkem	62	160
Realizace produkce - domácí trh	1. fáze	2. fáze
ano	76	194
ne	1	2
celkem	77	196
Vaše pozice v řídicí hierarchii podniku	1. fáze	2. fáze
nejvyšší úroveň řízení	57	151
střední úroveň řízení	20	41
jiné zařazení	4	7
celkem odpovědí	81	199
Roční obrát podniku	1. fáze	2. fáze
Do 10 mil.	6	5
Do 50 mil.	9	12
Do 100 mil.	6	12
Do 500 mil.	25	58
Do 3 mld.	20	58
Nad 3 mld.	13	53
celkem odpovědí	79	198
počet zaměstnanců	1. fáze	2. fáze
do 10	11	15
10-49	12	21
50-249	27	62
250-499	7	30
více než 500	23	70
celkem odpovědí	80	198
majoritní zahraniční vlastník	1. fáze	2. fáze
ano	28	77
ne	47	115
celkem	75	192

Zdroj: Výsledky primárního výzkumu – vlastní úpravy

2. Výsledky primárního výzkumu v podmínkách krize

Následující tabulky zachycují procentní podíl odpovědí respondentů, kteří hodnotili formou výběru z hodnotící škály. Firmám jsme v 1. a 2. fázi výzkumného šetření položili následující otázky:

- Jaký je vývoj následujících ukazatelů výkonnosti ve Vaší firmě ve 4.čtvrtletí 2008 ve srovnání se stejným obdobím roku 2007? (1. fáze dotazníkového šetření)
- Jaký je vývoj následujících ukazatelů výkonnosti ve Vaší firmě v 1.pololetí 2009 ve srovnání se stejným obdobím roku 2008? (2. fáze dotazníkového šetření)

TAB. 2: Změny ukazatelů výkonnosti - výsledky dotazníkového šetření

procentní podíl respondentů	nárůst o více než 10 %		nárůst do 10 %		stejná úroveň		pokles max. o 10 %		pokles o více než 10 %	
	1. fáze	2. fáze	1. fáze	2. fáze	1. fáze	2. fáze	1. fáze	2. fáze	1. fáze	2. fáze
prodej	18	6	14	12	22	12	17	19	18	51
výroba	11	5	20	7	35	20	15	16	19	52
zisk	14	11	20	9	24	17	19	15	23	47
portfolio výrobků a služeb	3	6	25	25	65	58	5	7	2	5
náklady na marketing a propagaci	4	4	14	8	55	40	10	22	17	27
náklady na výzkum a vývoj	6	4	22	12	55	69	8	8	9	6
náklady na logistiku	4	1	12	10	61	49	15	18	8	22
počet kmenových zaměstnanců	10	3	13	6	44	33	28	33	5	25
celkový počet pracovníků v podniku	7	3	18	6	37	30	23	30	15	30
osobní náklady	10	2	30	13	30	29	17	29	13	27

Zdroj: Výsledky primárního výzkumu – vlastní úprava

V první fázi šetření 34 % firem konstatovalo pokles výroby i prodejů (pokles zisku zaznamenalo v souvislosti s krizí 42 % firem), z výsledků 2. fáze je zřejmé, že pokles produkce a prodejů se v prvním pololetí 2009 prohloubil - výrazný pokles ve 2. fázi šetření konstatoval téměř trojnásobek respondentů, výrazný pokles zisku konstatovala téměř polovina, tj. dvojnásobek ve srovnání s výsledky 1. fáze. Z odpovědí respondentů rovněž vyplývá, že jednou z reakcí na recesi je redukce zaměstnanců, podniky se snaží přežít díky snižování osobních nákladů, nákladů na marketing i nákladů na logistiku. V průběhu prvního pololetí 2009 se téměř nezměnil pohled respondentů na financování výzkumu a vývoje a na složení portfolia výrobků a služeb – výrazný pokles konstatovalo jen 6 %, resp. 5 % respondentů. Lze tedy usuzovat, že svou tržní příležitost podniky spatřují v udržení spektra stávající nabídky a ve vývoji nových výrobků.

Následující tabulky jednak shrnují odpovědi respondentů týkající se hodnocení faktorů bezprostředně ovlivňujících konkurenční pozici firem na trhu (tab.3), jednak popisují změnu těchto faktorů v čase (tab.4).

TAB. 3: Jak hodnotíte aktuální stav faktorů ovlivňujících konkurenceschopnost firmy?

procenní podíl respondentů	výborné		velmi dobré		dobré		dostatečné		nedostatečné	
	1. fáze	2. fáze	1. fáze	2. fáze	1. fáze	2. fáze	1. fáze	2. fáze	1. fáze	2. fáze
možnosti získat prostředky pro provozní financování	5	16	9	30	46	52	31	2	9	1
možnosti získat finanční prostředky na investice	2	19	11	30	32	50	42	2	13	0
podmínky (kromě finančních) pro investování	1	16	10	37	44	42	39	4	6	2
podmínky pro průnik na nové trhy	1	13	7	28	40	46	43	13	9	1
možnosti udržení stávajících zákazníků a obchodních partnerů	0	7	20	40	52	43	24	9	4	1
možnosti udržení stávajících logistických partnerů	0	2	19	12	68	64	10	19	3	3
podmínky pro produktové a technologické inovace	1	6	26	24	45	56	23	15	5	0
konkurenceschopnost podniku v produkci nebo poskytovaných službách	5	3	36	16	49	51	9	28	1	2
jistota a plynulost vstupů (subdodávek)	1	7	32	19	52	55	14	16	1	3

Zdroj: Výsledky primárního výzkumu – vlastní úprava

Z tabulky je patrný mírný pozitivní názorový posun v hodnocení stavu jednotlivých faktorů – klesl počet odpovědí „dostatečné“ a „nedostatečné“. Důvodem této změny může být adaptace na krizovou situaci (manažeri vnímají současný stav takto: v rámci ekonomického poklesu jsme na tom dobře) a také odlišnost ve skupině respondentů v 1. a 2. fázi šetření (druhá fáze probíhala ve spolupráci se sdružením CZECH TOP 100). Nejvýraznější pozitivní změna byla zaznamenána při hodnocení možností udržet si stávající zákazníky a obchodní partnery – jako výborné a velmi dobré je hodnotí téměř polovina respondentů (47 %) ve druhé fázi šetření, tj. více než dvojnásobek ve srovnání s výsledky 1. fáze. Za pozitivum lze jistě považovat hodnocení podmínek pro produktové a technologické inovace – v 1.(2.) fázi šetření je 26 (24) % respondentů označilo za velmi dobré, 45 (56) % je považuje za dobré 23 (15) % za dostatečné, jen 5 (0!) % firem hodnotí tyto podmínky v kontextu ekonomického poklesu jako nedostatečné.

Následující tabulka popisuje pohled manažerů firem na změnu faktorů ovlivňujících konkurenceschopnost. Respondenti odpovídali na následující otázky:

- Jak se změnilly následující faktory ovlivňující konkurenční pozici Vaší firmy ve 4. čtvrtletí 2008 ve srovnání se stejným obdobím roku 2007? (1. fáze dotazníkového šetření)
- Jak se změnilly následující faktory ovlivňující konkurenční pozici Vaší firmy v 1. čtvrtletí 2009 ve srovnání se stejným obdobím roku 2008? (2. fáze dotazníkového šetření)

TAB. 3: Jak se změnilly následující faktory ovlivňující konkurenční pozici Vaší firmy?

procentní podíl respondentů	výrazné zlepšení		mírné zlepšení		stejně		mírné zhoršení		výrazné zhoršení	
	1. fáze	2. fáze	1. fáze	2. fáze	1. fáze	2. fáze	1. fáze	2. fáze	1. fáze	2. fáze
možnosti získat prostředky pro provozní financování	0	5	5	18	56	48	30	20	9	9
možnosti získat finanční prostředky na investice	0	5	4	14	54	37	31	30	11	15
podmínky (kromě finančních) pro investování	1	3	4	15	48	43	36	32	11	7
podmínky pro průnik na nové trhy	1	2	9	15	37	47	39	27	14	10
možnosti udržení stávajících zákazníků a obchodních partnerů	1	2	9	20	40	51	46	23	4	4
možnosti udržení stávajících logistických partnerů	0	10	19	30	68	51	10	7	3	2
podmínky pro produktové a technologické inovace	1	2	14	24	58	48	19	21	8	5
konkurenceschopnost podniku v produkci nebo poskytovaných službách	2	8	24	37	55	39	18	13	1	3
jistota a plynulost vstupů (subdodávek)	1	5	13	36	67	37	15	19	4	4

Zdroj: Výsledky primárního výzkumu – vlastní úprava

Výsledky 1. fáze šetření potvrzují zhoršení přístupu firem k finančním prostředkům nutným pro provozní financování i pro financování investic v důsledku zpřísnění přístupu bank k podnikové sféře (nárůst úrokových sazeb z poskytovaných úvěrů, požadavek většího zajištění, zvýšená riziková prémie atd.). Největší negativní změnu firmy pocitovaly v případě možnosti průniku na nové trhy (53 % respondentů), pokud jde o podmínky pro produktové a technologické inovace, zhoršení zaznamenal poloviční počet respondentů (27 %). Výsledky druhé fáze výzkumu jsou optimističtější v případě provozního financování a nefinančních podmínek pro investování. Pozitivní názorový posun je patrný rovněž z hodnocení podmínek pro průnik na nové trhy a z hodnocení možnosti udržet si stávající zákazníky a obchodní partnery. Odpovědi podle našeho názoru svědčí o tom, že respondenti nepředpokládají další pokles zakázek a neočekávají další významnější propad poptávky.

3. Závěr

Jak je patrné z výsledků výzkumu, firmy za důležitý předpoklad udržení konkurenční pozice na trhu považují jednak flexibilitu, jednak inovační aktivity. Inovace jsou inovujícími firmami považovány za významnou silnou stránku, zároveň jsou s jejich aplikací spojovány největší příležitosti. Nízký podíl inovací a pomalé zavádění nových produktů byly opakovaně označeny respondenty za slabou stránku jejich firmy. Za významnou příležitost respondenti považovali odchod konkurentů z trhu a zvyšování nezaměstnanosti, protože jsou následně lépe dostupní kvalifikovaní pracovníci.

Výsledky dotazníkového šetření výzkumného týmu FPH VŠE jsou v souladu se závěry konjunkturálního průzkumu ČSÚ, pokud jde o důvěru v mírně pozitivní vývoj domácí i evropské ekonomiky¹, ale také v hodnocení slabých stránek a hrozeb pro firmy – za slabou stránku a zároveň hrozbu většina firem považovala zhoršenou dostupnost bankovních úvěrů a horší „platební morálku“ odběratelů, významnou hrozbou by samozřejmě byl další pokles poptávky a zakázek, zejména ze zahraničí.

Literatura:

- [1] KISLINGEROVÁ, E. Krize a ozdravné procesy v průmyslových podnicích. *Ekonomika a Management*, 2009, roč. 02, č. 1, 15 s., ISSN 1802-8470. www.ekonomikaamanagement.cz
- [2] Výsledky dotazníkového šetření FPH.
- [3] Analýzy vývoje průmyslu ČSÚ. http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/pru_cr, <http://www.czso.cz/csu/2009edicniplan.nsf/p/8010-09>

¹ V listopadovém konjunkturálním průzkumu ČSÚ byla zaznamenána pozitivní meziměsíční změna, pokud jde o indikátor důvěry – ve srovnání s říjnem 2009 se důvěra v průmyslu zvýšila o 1,6 procentního bodu a je stejná jako před rokem. Podnikatelé lépe hodnotí celkovou i zahraniční poptávku, konstatovali nárůst zásob a zároveň zlepšili očekávání ohledně vývoje výrobní činnosti a zaměstnanosti.

PROJECT MANAGER'S CHARACTERISTICS IN CZECH LOTTERY INDUSTRY

Jaroslav Novotný, Kateřina Hrazdilová Bočková

Prešovská univerzita v Prešově, Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně

755@uh.cz, bockova@fame.utb.cz

Key words:

Project management – project manager – characteristic of project manager – lottery industry

Abstract:

At present the idea “competitiveness” is declined in all cases and the Czech lottery firms find it as a highly actual problem. What's the competitiveness, its classification and its factors are the questions, which we are not able to answer clearly, we can only discuss about this problem, and we can compare the answers and generalise particular ideas. But certainly we are able to say, that the enterprise is as able to compete and prosperous, as able its labour is in all levels of the enterprise's hierarchy. This paper deals with the evaluation of the project manager's characteristics as one of the competitiveness's factors in Czech lottery industry.

Introduction

Czech Republic passed through the process of rescheduling, for the privatisation of state enterprises, for the modernisation and creation of new strategic, economical and business units we started to use the projects. The importance of projects and project management and its implementation are described in [1,2].

In the frame of the competitiveness preservation the present lottery firms try to realise a style of management, which goal is to achieve an important change. This style of management uses various methods of the management theory; however the Czech lottery firms do not find essential advantages in the implementation of project. The leader, who is charged with the implementation and management of such change, is in the theory and in a foreign praxis called **project manager**. The authorities and responsibilities of project manager are described in [1, 3]

Aim

The aim of presented paper is defined in a following way:

- **Primary aim:** Analyse of the project manager's characteristics in Czech lottery industry.
- **Secondary aims:**
 - Elaboration of theoretical outputs linked with the topic.
 - Elaboration of analyse of project manager's characteristics from the viewpoint of self-evaluation and colleagues evaluation.
 - Definition of the characteristics of ideal project manager in lottery industry.

Methodology

The paper deals with analyse of characteristics of project manager on the base of theories and praxis and on the base of analyse of present state of characteristics of project managers in the firms working in Czech Republic on the lottery market.

These analyses are subjected with the questionnaire survey in 20 firms. This sample is created with the competitors of Auto Games, CZ, s.r.o. (www.autogames.cz), which we are able to identify on Czech lottery market. This firm works on the Czech lottery industry. They have similar productive programme and shared clients with Auto Game CZ, s.r.o..

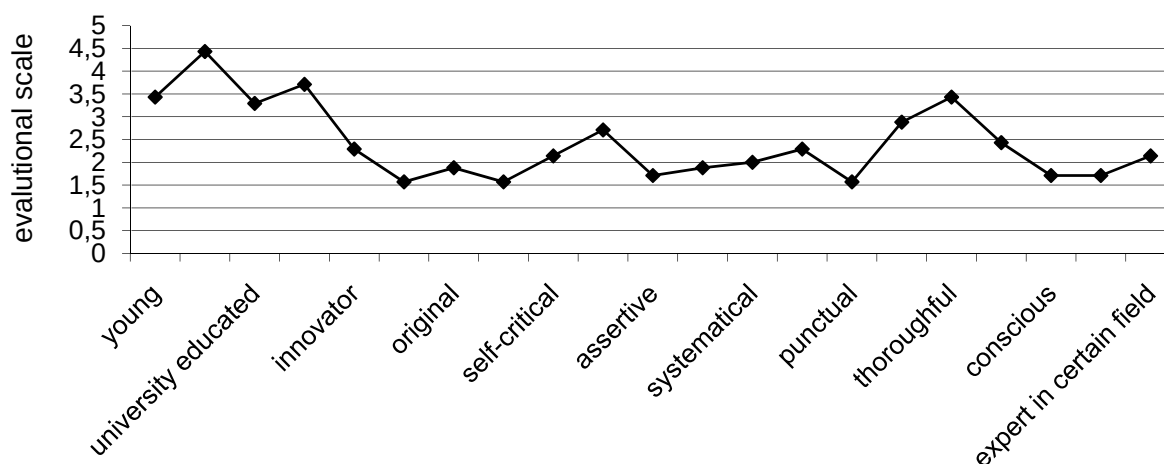
Results

The characteristics of project managers in the lottery firm are very general term, because every firm has different demands on his leader. Most of the lottery firms do not know yet, which from the lots of characteristics are the most important, which the firm should to prefer. It is a big call to verify this theory and to practise it to be successful in the competition fight on the today's flooded market.

The done research in the lottery firms shows, that **the independency** is the most necessary quality of project manager at present time. According to the mentioned answers and from the comparison of the assessment splints this fact is very clear. The second important quality is the **ability to work in team**, whence the fact results, that the managers are able to reach good performance as a separate units and as a team as well. The quality **communication** is the third quality. The communication's importance in project manager's work is described in [4]. Very especial is the fact, that the quality **economical knowledge** is not felt by the managers of lottery firms actual right now. Other characteristics placed in the middle of the valuation field, but I would like to note them. They placed in this order: **time independence, technical knowledge, ability to manage, aptitude** and finally the **flexibility**.

From the summary graph (Picture 1) of the characteristics of ideal project manager in the lottery firm is clear, that every quality has another importance for the firm. It means, that all surveyed firms have another demands on their project manager. Now we can see which characteristics are essential for the future project managers of surveyed lottery firm and which characteristics are found as less important at present.

PICTURE 1: Evaluation of ideal manager



Discussion

The project manager works with the people, who he didn't choose alone, lots of them have various abilities and interests. In addition the project manager is a manager and isn't the executor of task. The project manager has to dedicate to work with people and to the planning of their work, so that he didn't look over anything and so that there were prepared the plans for the management of the extra events, if it is necessary.

Generally said, in praxis a person doesn't become a project manager because he was an excellent programmer or carpenter than because he studied this project management specification or he proved the ability to win this occupation. But the master of technical performance isn't the enough qualification for the management of the project team. The project managers as well as other managers have to be acquainted with the people than in the technical problems. For lots of technically educated people who became a project manager can be very difficult to deal with people. The behaviour of the tangible systems usually repeats and it is possible to predict them, but it is impossible to predict the behaviour of people.

We behave in another way, when everything goes right and in another way, when we knock against the protestation or we get into the conflict situation. And the people differ asunder. Some of them have the trend towards the disinterested help, in some people outbalances the effort to achieve and another have the analytic – autonomous orientation. To have this problem more complicated, it is necessary to realise, that the same thing told to the same person in various time calls different reactions. The extemporaneousness of the human reactions can become fateful to lots of fair project managers. The project managers must deal with the expert and emotional questions. As far as they do not master the problems of the interpersonal relations, they should begin to study to theory of behaviour.

Ideal project managers are sometimes called "the talents" or "the champions" and they are extremely asked, because in Czech republic is lack of such project managers. There is discussed very often, which characteristics have to dominate, the knowledge, talent or the innate assumptions and abilities for management. The assumptions for the work of project manager we can divide into the innate assumptions and into the assumptions that change with the practise, upbringing and education. The temper and intelligence belong to the innate assumptions. The ability to ask the questions, to discover and to solve the problems is inborn, we can partially change it with the upbringing and this ability belongs to the intellectual facility. On this facilities bear such characteristics as power of imagination, right opinion, the ability of effective communication.

Conclusion

The qualification and the personal assumptions of project managers are one of the important conditions of future firm's development. Right now it is clear, that the strategy of successful firm is based on the so called evolutionary management, on the managers, who are oriented to the situation's solution and they have the ability to create and to develop the vision with the appropriate time horizon.

Bibliography:

- [1] BOČKOVÁ, K., OHNOUTKOVÁ, S., KOŽÍŠKOVÁ, H., DUPALOVÁ, P., VRÁBLÍK, M. Primární role inovačního potenciálu s podporou projektového managementu v posilování konkurenceschopnosti české výrobní firmy. *Research Into the Competitive Abilities of Czech Industrial Producers. Workshop Proceedings*. 1. vydání.. Zlín: Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, Fakulta managementu a ekonomiky, duben 2003. ISBN 80-7318-117-7.
- [2] DOLEŽAL, J., LACKO, B., MÁCHAL, P. a kol. *Projektový management podle IPMA*. 1. vydání. Praha, GRADA Publishing, 2009. ISBN 978-80-247-2848-3
- [3] HRAZDILOVÁ - BOČKOVÁ, K., Manažer projektu – jeho vlastnosti a kompetence. *Moderní řízení*. 2005. Ročník XL. Č. 1. , s. 16 – 18, ISSN 0026-8720
- [4] DIMUNOVÁ, J. *Kompendium komunikace*. Uherský Brod: EUROTISK, 2008. ISBN 978-80-254-2002-7

ZMIANY W KONSTRUKCJI SUBWENCJI OGÓLNEJ DLA GMIN–2004-2009r. THE CHANGES IN GENERAL GRANTS TO GMINAS - 2004-2009 YEAR

Jarosław Olejniczak

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

jaroslaw.olejniczak@ue.wroc.pl

Słowa kluczowe:

Subwencje – gminy – redystrybucja

Key words:

General intergovernmental grants – local government – redistribution

Abstract:

In years 2004-2008 there was in Poland a process of shaping the new construction of general grant for gminas. First of all changes concerned a mechanism of replenishing earnings of gmina's weaker economically. Especially for those which were forced to engage more resources on chosen tasks (comparing to the average gmina). It is worth to notice that the Minister of Finances played very important role due to his competences (till 2007 year) in regulation of distribution the part of general grant.

Konstrukcja subwencji ogólnej dla gmin

Dla dochodów budżetów gmin subwencja ogólna jest od wielu lat jednym z istotniejszych źródeł zasilania finansowego. Jej konstrukcja, zakres oraz cele funkcjonowania wielokrotnie były zmieniane, jednak zazwyczaj pojawiały się w budowie subwencji elementy(części) o charakterze równoważącym. Elementy takie związane były zazwyczaj z koniecznością uzupełniania dochodów należnych gminom a utraconych bądź nierealizowanych w odpowiedniej wysokości. Od chwili wprowadzenia w 2004 roku nowych reguł redystrybucji środków finansowych w ramach subwencji dla gmin, trwała dyskusja o ustalenie stałych zasad ich podziału w zakresie części równoważącej między poszczególne gminy. Niniejszy artykuł ma zobrazować elementy obowiązującego rozwiązania w zakresie subwencjonowania gmin oraz zmiany zachodzące w podejściu do zasad podziału części równoważącej w latach 2004-2009. Zgodnie z art. 7 ustawy o dochodach jednostek samorządu terytorialnego[1], do dochodów gmin zaliczana jest na nowo ukształtowana w 2003 roku subwencja ogólna, składająca się z części wyrównawczej, równoważącej oraz oświatowej. Ze względu na problematykę niniejszego artykułu problematyka dotycząca części oświatowej zostanie jedynie ogólnie przedstawiona, natomiast główna uwaga zostanie przywiązana do pozostałych dwóch elementów subwencji.

Część oświatowa subwencji ogólnej

Część oświatowa subwencji ogólnej jest w zasadzie najstarszym stałym elementem subwencji. Jej utworzenie w początkach lat dziewięćdziesiątych miało na celu zrekompensowanie gminom kosztów realizacji zadań oświatowych przejętych najpierw przez nie w drodze porozumienia od państwa a następnie po 1996 roku realizowanych jako zadania własne gmin. Element ten stopniowo ztracał swój pierwotny związek

z bezpośrednim mechanizmem refinansowania kosztów stając się po części narzędziem redystrybucji środków pozostających w gestii ministra właściwego do spraw oświaty i wychowania. Świadczy o tym pewna uznaniowość puli środków i brak przełożenia na faktyczne koszty realizacji zadań oświatowych przez gminy. Zgodnie z art. 27 i 28 ustawy [1] kwotę przeznaczoną na część oświatową subwencji ogólnej dla wszystkich jednostek samorządu terytorialnego, ustala się corocznie w ustawie budżetowej w wysokości nie mniejszej niż przyjęta w ustawie budżetowej w roku bazowym, skorygowanej o kwotę innych wydatków z tytułu zmiany realizowanych zadań oświatowych. Sposób podziału tej części subwencji ogólnej między poszczególne jednostki samorządu terytorialnego określany jest rozporządzeniem wspomnianego ministra. Uwzględnia on w szczególności typy i rodzaje szkół i placówek prowadzonych przez gminy, stopnie awansu zawodowego nauczycieli oraz liczbę uczniów w tych szkołach i placówkach.

Część wyrównawcza subwencji ogólnej

Z uwagi na duże zróżnicowanie dochodów w gminach, nowa ustawa wprowadziła system wyrównawczy, mający na celu ochronę samorządów o niskim potencjale dochodowym. Występujące różnice w dochodach podlegają mechanizmowi wyrównawczemu o charakterze progresywnym. Część wyrównawcza subwencji ogólnej dla gmin składa się z kwoty podstawowej i kwoty uzupełniającej. W zakresie kwoty podstawowej istotnym jest ustalenie wielkości podstawowych dochodów podatkowych na mieszkańca zgodnie z ustawą. Na podstawowe dochody podatkowe składają się dochody z podatków od nieruchomości, rolnego, leśnego, od środków transportowych, od czynności cywilnoprawnych, od osób fizycznych, opłacanego w formie karty podatkowej, a także wpływów z opłaty skarbowej i opłaty eksploatacyjnej, oraz udziałów gmin we wpływach z podatku dochodowego od osób fizycznych i od osób prawnych. W obszarze tym zaszły zmiany dotyczące skali wyrównywania – kwotę podstawową otrzymują gminy, w których dochód podatkowy na 1 mieszkańca (wskaźnik G) jest niższy od 92% średniego dochodu podatkowego na 1 mieszkańca kraju (wskaźnik Gg). Jednak na skutek regulacji ustawowych od 2008 roku wzmocniono skalę wyrównywania i tak dla gmin w których wskaźnik G jest równy lub niższy od 40 % wskaźnika Gg – wielkość kwoty podstawowej wylicza się mnożąc liczbę mieszkańców gminy przez liczbę stanowiącą sumę liczby stanowiącej 99 % (do 2007 roku 90%) różnicy między 40 % wskaźnika Gg i wskaźnikiem G oraz liczby stanowiącej 41,97 % (do 2007 roku 40,75%) wskaźnika Gg. Dla gmin w których wskaźnik G jest wyższy od 40 % i nie wyższy od 75 % wskaźnika Gg – wielkość kwoty podstawowej uzyskuje się mnożąc liczbę mieszkańców gminy przez liczbę stanowiącą sumę liczby stanowiącej 83 % (do 2007 roku 80%) różnicy między 75 % wskaźnika Gg i wskaźnikiem G oraz liczby stanowiącej 12,92 % (do 2007 roku 12,75%) wskaźnika Gg. Natomiast dla gmin, w których wspomniany wskaźnik G jest wyższy od 75 % i niższy od 92 % wskaźnika Gg – analogiczną wartość uzyskuje się mnożąc liczbę mieszkańców gminy przez liczbę stanowiącą 76 % (75% do 2007 r.) różnicy między 92% wskaźnika Gg i wskaźnikiem G. Drugi z elementów części wyrównawczej, kwotę uzupełniającą, otrzymują gminy o niższej gęstości zaludnienia niż średnia gęstość zaludnienia w kraju. Wyliczenie tej kwoty odbywa się przez pomnożenie 17% wskaźnika Gg, liczby mieszkańców gminy oraz wskaźnika będącego ilorazem różnicy średniej gęstości zaludnienia w kraju i gęstości zaludnienia w gminie do średniej gęstości zaludnienia w kraju. Istnieje ograniczenie w możliwości uzyskania

wspomnianej kwoty uzupełniającej – nie trafia ona do gmin dla których wskaźnik dochodów G jest wyższy od 150% wskaźnika Gg w kraju. W takiej sytuacji kwota uzupełniająca, wyliczona w powyższy sposób, zwiększa część równoważącą subwencji ogólnej dla gmin.

Część równoważąca subwencji ogólnej

Część równoważąca dla gmin ustalana jest w wysokości łącznej kwoty wpłat gmin uzyskujących swój wskaźnik G przekraczający 150% wskaźnika Gg i wspomnianych kwot uzupełniających. Część tą otrzymują gminy w celu wyrównania ewentualnych różnic w dochodach, w związku z wprowadzeniem zmian w systemie finansowania zadań. W 2004 r. sposób podziału części równoważającej dla gmin i powiatów został określony ustawowo. W kolejnych latach minister właściwy do spraw finansów publicznych, po zasięgnięciu opinii reprezentacji jednostek samorządu terytorialnego, określał w drodze rozporządzenia szczegółowy sposób jej podziału. Wprowadzona od 2008 roku nowelizacja ustawy określiła ostatecznie stałe zasady redystrybucji środków w ramach części równoważającej subwencji ogólnej. Pierwotne rozwiązanie wprowadzone na okres przejściowy w 2004 roku artykułem 76. ustawy[1] miało zapobiec drastycznemu spadkowi dochodów gmin na skutek wprowadzonych zmian zasad ich finansowania. Przyjęto dwie kategorie dochodów – bazowe i przeliczeniowe. Dochody bazowe definiowane były jako pula środków zgromadzonych w 2002 roku przez gminy z tytułu: części dotacji na finansowanie zadań bieżących, które po 2003 roku przestały obowiązywać, udziałów w podatkach stanowiących dochód budżetu państwa, części podstawowej i rekompensującej subwencji w wymienionych ustawą przypadkach. Dochody te podlegały zmniejszeniu o wartość wpłaty gminy w ramach mechanizmu wyrównywania poziomu między gminami. Analogicznie zostały określone dochody przeliczeniowe gmin wliczając tu zwiększone do 33,8%(z 27,6%) udziały w podatku dochodowym od osób fizycznych oraz udziały w podatku od osób prawnych (za 2002 rok), a także wartość części wyrównawczej ustalonej dla gminy na 2004 rok. Dochody te także mogły ulec pomniejszeniu o wspomnianą wpłatę w ramach „janosikowego“ za 2004 rok.

Wyliczenie wysokości należnej kwoty sprowadzało się do ustalenia czy dochody bazowe były wyższe od przeliczeniowych i określenia ich udziału w nadwyżce dochodów bazowych wszystkich gmin. Wyliczony współczynnik udziału stanowił jednocześnie udział procentowy w ogólnej kwocie części równoważającej subwencji na 2004 rok zebranej od gmin bogatych z zastrzeżeniem, iż nie może wartość ta przekroczyć wartości wyliczonej różnicy między dochodami bazowymi a dochodami podstawowymi danej gminy. W kolejnych latach zasady redystrybucji środków podlegały zmianom. W 2005 roku[2] część równoważąca subwencji dla gmin dzielona była na cztery elementy – 50% analogicznie rozdzielane do przyjętego rok wcześniej rozwiązania. Następne 10% rozdzielano między gminy, które w 2004 r. otrzymały część równoważącą subwencji i w których wydatki na wypłatę dodatków mieszkaniowych per capita w 2003 r. były wyższe od wydatków per capita z tego tytułu wszystkich gmin w kraju. Kalkulacja bazowała na obliczeniu współczynnika udziału gminy w wydatkach związanych z wypłatą dodatków mieszkaniowych w gminach spełniających wspomniane kryterium. Kolejne 10% rozdzielano między gminy, które w 2004 r. otrzymały część równoważącą subwencji ogólnej i w których wydatki (per

capita) na oświetlenie ulic, placów i dróg poniesione w 2003 r. były wyższe od wydatków per capita z tego tytułu wszystkich gmin – obliczane analogicznie do poprzedniego. Pozostałe 30% części równoważącej subwencji dla gmin rozdzielano proporcjonalnie między gminy, w których łączne kwoty dochodów, zaplanowane na 2005 r. z tytułu części wyrównawczej i pozostałych elementów części równoważącej (opisanych powyżej), pomniejszonych o kwoty wpłat mechanizmu wyrównawczego zaplanowanych na 2005 r., były niższe o więcej niż 25.000 zł od łącznych dochodów ustalonych na 2004 r. z tytułu części wyrównawczej i równoważącej subwencji (minus wpłaty za 2004 rok). Kolejny rok przyniósł istotne zmiany[3] w zasadach redystrybucji, które przetrwały do 2007 roku i zostały uwzględnione przy nowelizacji ustawy w 2007 roku. Z kwoty części równoważącej subwencji ogólnej wydzielone były trzy części - 50 % dla gmin miejskich i 50% dla gmin wiejskich i miejsko-wiejskich (te w rozbiciu na dwie równe części). Gminy miejskie, uzyskiwały (proporcjonalny do innych gmin spełniających kryterium) udział w subwencji równoważącej jeżeli ich wydatki na dodatki mieszkaniowe poniesione w 2004 r., w przeliczeniu na jednego mieszkańca gminy, były wyższe od 80 % średnich wydatków wszystkich gmin miejskich poniesionych na ten cel w 2004 r., w przeliczeniu na jednego mieszkańca tych gmin. Kolejne 25% kwoty rozdzielone było między gminy wiejskie i gminy miejsko-wiejskie, w których wydatki na dodatki mieszkaniowe, poniesione w 2004 r., per capita były wyższe od 90 % średnich wydatków wszystkich gmin wiejskich i miejsko-wiejskich poniesionych na ten cel w 2004 r., per capita. Z kolei ostatnie 25% środków w ramach tej części subwencji rozdzielano między gminy wiejskie i gminy miejsko-wiejskie, w których suma dochodów - zrealizowanych w 2004 r. z tytułu udziału we wpływach z podatku dochodowego od osób fizycznych oraz dochodów, jakie gmina mogła uzyskać w 2004 r. z podatku rolnego, i leśnego, per capita była niższa od 80 % średnich dochodów per capita.

Podsumowując można stwierdzić, iż podstawowym celem części równoważącej subwencji dla gmin jest po pierwsze uzupełnianie środków gmin związanych z ich niekorzystną sytuacją finansową, oraz narażonych na wyższe koszty świadczenia usług publicznych w szczególności zakresie wypłaty dodatków mieszkaniowych. Staje się więc ona formą dotacji zależnej od specyficznych cech właściwych danej gminie.

Bibliografia:

- [1] Ustawa z dnia 13 .11. 2003 r. o dochodach jednostek samorządu terytorialnego (Dz. U. Nr 203, poz. 1966).
- [2] Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 29. 09. 2004 r. w sprawie podziału części równoważącej subwencji ogólnej dla gmin na rok 2005 (Dz.U.Nr 214,poz. 2169)
- [3] Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 29. 09. 2005 r. w sprawie podziału części równoważącej subwencji ogólnej dla gmin na rok 2006 (Dz.U.Nr 94,poz. 1621)

SPATIAL CHANGES IN CONSUMPTION OF MINERAL FERTILIZERS IN POLAND IN 1955-2008

Anna Olszańska

University of Economics in Wrocław

anna.olszanska@ue.wroc.pl

Keywords:

Agriculture – fertilization – regions

Abstract:

The purpose of this study is to analyse the changes in the spatial variability in the consumption of mineral fertilizers (NPK) in Poland in 1955-2008. In Poland, there has been formed, on a historical basis, a division into regions with more intensive agriculture and a higher fertilization level, and into the regions, where the fertilization level is significantly lower – the provinces of east and central Poland.

Introduction

Poland is a country with a considerable agricultural production potential, but also differentiated with respect to climate and soil. Also the agricultural production development level is differentiated in individual regions of the country. This results from varied natural conditions, but also from non-uniform use of means of agricultural production – objects of work and means of work. Consumption of means for agricultural production is subject to changes occurring under the influence of many factors, which transform over the time. Changes in the level of consumption of the production means affect the level and quality of agricultural production and its effectiveness [1,46]. It seems that historical factors still have a considerable influence on the agricultural development level in Poland and on the structure of farmsteads in individual regions of the country. The basic means of agricultural production, which constitute the main crop-yield factor (in conditions of intensive agriculture), include mineral fertilizers. The level of fertilization strictly depends on the economic situation of agriculture, and its variability throughout the country can also indicate that there are differences in its development level and economic condition [2,9]. The purpose of this study is to analyse the changes in the spatial variability in the consumption of mineral fertilizers (NPK) in Poland in 1955-2008. Disregarding the evaluation of the fertilization level in individual periods, the differences between individual regions and the changes occurring in this scope will be analysed. For the needs of this study, there were used methods of descriptive statistics. The data were acquired from general statistics publications of the Central Statistical Office (GUS) and they are presented in provincial arrangement. In the analysed period in Poland, there took place three fundamental changes in administrative division of the country. The scope of the changes was so significant that it is impossible to analyse the whole period jointly. Hence, only analyses within individual periods of functioning of the same administrative borders of provinces will be performed. The data regarding the consumption of mineral fertilizers in provincial arrangement will concern:

- economic years 1960/61 and 1969/70 – within the administrative division existing in 1957 – 1975 (17 provinces),

- economic years 1979/80 and 1989/90 (over the period 01.06.1975 - 31.12.1998, a two-level administrative division into 49 provinces was introduced),
- economic years 1999/2000 and 2007/2008 (on 01.01.1999, there were made next changes, within which the area of Poland was divided into 16 provinces).

Spatial variability in consumption of mineral fertilizers in Poland

In the analysed years, the level and structure of mineral fertilization of soils in Poland underwent considerable changes. Until mid 1960s, the average level of mineral fertilizer consumption has been gradually increasing from 28.8 kg of NPK per hectare of arable lands in the economic year 1955/56 to 56.4 kg of NPK per hectare of arable lands in 1964/65. In the next decade, until 1974/75, there was observed a dynamic increase in the total consumption of fertilizers - up to 181.9 kg of NPK per hectare of arable lands. Along with the beginning of the transformations in the economic system of Poland, which included also agriculture, considerable changes in the level and structure of soil fertilization in Poland are observed. During the first three years, the consumption of fertilizers decreased from 195.5 kg of NPK per hectare of arable lands in 1988/89 to 62.1 kg of NPK per hectare of arable lands in 1991/92. In the successive years, especially after accession of Poland into the European Union, a gradual increase in consumption of mineral fertilizers was observed. Tab. 1 presents the differentiation of provinces as to mineral fertilizer consumption in the six analysed economic years. The measure of such differentiation was the value of standard deviation - $D(X)$. On this basis, it was possible to compare individual areas at a variable level of fertilization in the successive years, and three groups of provinces differing considerably from each other were distinguished. It has been established that in all analysed years there occurred four groups of provinces – two groups with fertilization below the average for the country, described further in the text as Groups 3 and 4, and two groups with fertilization higher than the average – Groups 1 and 2. Provinces within a group are presented in the order from the highest to the lowest fertilization level in a given year. When analysing the data concerning mineral fertilizer consumption in individual provinces, a number of detailed conclusions can be formulated.

- In 1960/61, there occurred a relatively low variability in fertilizer consumption. 11 provinces belonged to the Groups 2 and 3. Three provinces (Opolskie, Katowickie and Poznańskie) belonged to the Group 1. Two provinces (Kieleckie and Białostockie) belonged to the Group 4 with the lowest fertilizer consumption. In Białostockie Province, the level of consumption was only 23 kg of NPK per hectare of arable lands, while the average consumption level in the country was 51.9 kg of NPK per hectare of arable lands (44%). The group of provinces, where the consumption was at a level above the country's average, included areas located in the west, southwest and northwest parts of Poland. The second group included the provinces situated in east and central Poland.
- In 1969/70, the average fertilizer consumption increased twice as compared with the previous period. The differentiation of provinces in this respect also increased. The Groups 2 and 3 included 10 provinces. In addition to the Opolskie and Poznańskie provinces, the Wrocławskie and Szczecińskie provinces joined the group of the provinces with the highest consumption. On the other hand, Rzeszowski Province was included in the group of provinces with the lowest consumption. The consumption of fertilizers in Białostockie Province already was at the level of 66% of the country's average. The division of Poland in respect of the level of soil fertilization, which had been formed previously, was also observed in this period.

- In the economic year 1979/80, 27 provinces in total were included in the Groups 2 and 3, of which 20 provinces were below the average and 7 were above the average. 12 provinces were included in the Group 1, while 10 provinces belonged to the group with the lowest level of fertilization. All in all, 19 provinces in west, southwest and northwest Poland, like in the previous administrative division, were classified to the group above the average. The group of the provinces with the fertilization level lower than the average included, like in the previous decades, provinces of central and east Poland. The lowest level of fertilization occurred in Ostrołęckie Province (62% of the average level for the country). In Poznańskie Province, where the fertilization level was the highest, it was 150% of the average for the country.
- In 1989/90, the variability in fertilization level between provinces increased, although 31 provinces already belonged to the Groups 2 and 3. The group of provinces with the fertilization level above the average increased from 7 to 14. The group of provinces with the highest level of fertilization decreased to 9. The fertilization level significantly increased in Leszczyńskie Province, which this year was the first in the list with respect to the analysed feature (164% of the average for the country). At general decrease in the fertilization level, the position of several provinces significantly increased. This group included, inter alia, Wałbrzyskie, Bydgoskie, Katowickie, Włocławskie, Bielskie, Koninskie and Tarnowskie Provinces. In case of some provinces - Szczecińskie, Zielonogórskie, Słupskie, Płockie and Chełmskie - their position significantly decreased. The lowest fertilization level was still observed in Ostrołęckie Province (54% of the average), but the number of the provinces belonging to this group decreased from 10 to 8. Olsztynskie Provinces joined the group of provinces with the fertilization level above the average, apart from the provinces, which belonged there in the previous analysed year. In none of the provinces previously belonging to the group with the fertilization level higher than the average, the fertilization level decreased enough to make a province included in the Group 3 or 4. In 1989/90, there were observed first positive changes in the previously established division of Poland, although these changes should be evaluated very carefully, as it was a period of significant changes in the Polish agriculture and drastic reduction in the fertilization level.
- In the both analysed years (1999/2000 and 2007/2008), only 6 provinces recorded a fertilization level above the country's average. The scale of differentiation between provinces in those years was similar, and the average fertilization level increased by approx. 55%. However, it was increasing very unequally in individual provinces. In 2007/08, the following provinces advanced to the group with the highest fertilization level: Kujawsko-Pomorskie (from 4th to 2nd position), Dolnośląskie (from 8th – below the average, to 3rd position) and Wielkopolskie. Pomorskie and Zachodniopomorskie Provinces dropped from 1st and 3rd position to 7th and 8th respectively. In the both analysed years, the provinces of west and northwest Poland were included in the group of provinces with the fertilization level above the average. In W 1999/2000, Dolnośląskie Province was below the average. In 2007/08, Pomorskie and Zachodniopomorskie Provinces, that is areas where in the previous years the fertilization level was always above the average, were at a level slightly below the country's average. On the other hand, Łódzkie Province advanced to the group of provinces with a relatively high fertilization level.

There were also calculated Spearman's rank correlation coefficients, which indicated the scale of the changes occurring in the order of provinces in the analysed periods. The smallest changes occurred between 1979/80 and 1989/90 – the rank correlation coefficient was 0.93.

Only slightly larger changes in the order of provinces occurred in the first analysed decade (0.85). The highest level of changes in the ranking of provinces with respect to the fertilization level was observed between 1999/2000 and 2007/08. The rank correlation coefficient for that period was much lower: 0.71.

Summary

In Poland, there has been formed, on a historical basis, a division into regions with more intensive agriculture and a higher fertilization level, which cover the provinces of west, southwest and northwest Poland and into the regions, where the fertilization level is significantly lower – the provinces of east and central Poland. The variability in the average levels of fertilization has been deepened also by the differences in the size and ownership structure of farmsteads. Until 1989, in the areas of west and north Poland, there has been observed a considerably higher share of state-owned farmsteads, where the fertilization level was much higher than that in individual farmsteads. Larger changes in the layout of provinces and in the divisions of the country with respect to the fertilization level can be observed mainly in the last analysed period, and they can indicate that the level of agriculture intensity is being gradually equalized.

References:

- [1] URBAN, S. Zmiany w zużyciu środków do produkcji rolnej w Polsce po przystąpieniu do Unii Europejskiej. in: *Rozwój obszarów wiejskich po akcesji Polski do Unii Europejskiej*. Collective work edited by R. Jończy. Instytut Śląski, Wrocław-Opole, 2008, p.46-60, ISBN 978-83-7511-110-1
- [2] IGRAS, J. Potencjał polskiego przemysłu nawozowego na tle Unii Europejskiej. Reports of PIB, 2006, No 2, p.9-24, ISBN 83-89576-26-0
- [3] Statistical yearbooks. GUS, Warszawa, 1956-2008, s. 53, ISSN 1231-8957.

TAB. 1 Differentiation of provinces in Poland with respect to the fertilization level in 1960/61, 1969/70, 1979/80, 1989/90, 1999/2000, 2007/2008

Group 4: average -1D(X)-average-2D(X)	Group 3: average - average-1D(X)	1960/1961	Group 2: average – average+1D(X)	Group 1: average+1D(X)-average+2D(X)
Kieleckie, Białostockie	Koszalinskie, Krakowskie, Warszawskie, Lubelskie, Olsztynskie, Rzeszowskie	1960/1961		
Rzeszowskie, Kieleckie, Białostockie	Lodzkie, Olsztynskie, Warszawskie, Lubelskie, Krakowskie	1969/1970		
Skierniewickie, Kieleckie, Białkopodlaskie, Łomżyńskie, Radomskie, Krosnienskie, Nowosadeckie, Siedleckie, Tarnowskie, Ostrołęckie	Krakowskie Metropolitan Province, Łódzkie Metropolitan Province, Katowickie, Warszawskie Capital Province, Płockie, Włocławskie, Sieradzkie, Suwalskie, Bielskie, Zamojskie, Przemyskie, Chelmskie, Koninskie, Rzeszowskie, Ciesztachowskie, Piotrkowskie, Cieschanowskie, Tarnobrzesckie, Lubelskie, Białostockie	1979/1980		
Lubelskie, Białostockie, Chelmskie, Tarnobrzesckie, Białkopodlaskie, Siedleckie, Krosnienskie, Nowosadeckie, Ostrołęckie	Koninskie, Krakowskie Metropolitan Province, Łódzkie Metropolitan Province, Przemyskie, Warszawskie Capital Province, Suwalskie, Piotrkowskie, Płockie, Ciesztachowskie, Cieschanowskie, Rzeszowskie, Zamojskie, Tarnowskie, Skierniewickie, Radomskie, Łomżyńskie, Kieleckie	1989/1990		
Podkarpackie	Lubelskie, Dolnoslaskie, Mazowieckie, Podlaskie, Łódzkie, Malopolskie, Slaskie, Swietokrzyskie, Warmińsko-mazurskie	1999/2000		
Podlaskie, Malopolskie, Podkarpackie	Pomorskie, Zachodniopomorskie, Lubelskie, Warmińsko-mazurskie, Slaskie, Mazowieckie, Swietokrzyskie	2007/2008		

Legend: **boldface** – considerable improvement in the position, *italics* – considerable worsening in the position. Source: own study based on the data [3]

APLIKACE TEORIE NEURČITÝCH MNOŽIN (TNM) PŘI HODNOCENÍ EKONOMICKÉ EFEKTIVNOSTI A RIZIK INVESTIČNÍHO PROJEKTU V PODMÍNKÁCH NEJISTOTY

APPLICATION OF THE FUZZY SET THEORY FOR ECONOMIC EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS AND RISKS OF INVESTMENT PROJECT IN THE TERMS OF UNCERTAINTY

Viktorie Ostrouško

Vysoká škola ekonomická v Praze

v.ostrousko@seznam.cz

Klíčová slova:

Nejistota – pravděpodobnost – expertní odhady – teorie fuzzy množin

Key words:

Uncertainty – probability – expert estimation – fuzzy set theory

Abstract:

The adoption of investment solutions uncertainty factors provides project risk, i.e. the risk of loss of resources, incomplete acquisition of the required income and occurrence unexpected expenses. The presence of different types uncertainty brings us to the need to adapt the indicators of efficiency valuation of investment projects by using of mathematical methods that allow to formalize different types of uncertainty. Among the various methods of modelling under uncertainty it is possible to allocate three basic approaches: probability, fuzzy-set theory and expert estimation. This article shows the uniqueness of fuzzy set intervals descriptions based on the principles of fuzzy logic in evaluation the economic efficiency of investment projects compared to older classic method.

Zhodnocení efektivnosti IP (investičního projektu) představuje jednu z nejdůležitější etap v řešení celé řady strategických úkolů charakteristických pro stadium realizace investičních projektů.

Při ocenění efektivností dlouhodobých projektů, se používají různé ukazatele:

- NPV – čistá současná hodnota,
- PI – index výnosnosti,
- Období návratnosti s přihlédnutím k diskontování,
- Vnitřní výnosové procento,
- Modifikovaná vnitřní norma výnosnosti.

Tyto ukazatele ocenění ekonomické efektivnosti IP jsou základem při rozhodování o přijetí investičního záměru. V tomto článku nebudu podrobně popisovat podstatu těchto ukazatelů, protože jde o problematiku podrobně popsanou v odborné literatuře. Ale bych ráda upozornila na některé nedostatky uvedených ukazatelů.

Společným nedostatkem ukazatelů efektivností IP je nejistota vstupních údajů, která vzniká použitím zprůměrovaných hodnot vstupních údajů IP, což může vést ke zkreslení hodnoty efektivnosti a rizika IP. Nejistota bývá chápána jako neurčitost,

náhodnost podmínek či výsledků určitých procesů a jevů. Rizikem se pak nejčastěji rozumí takový druh nejistoty, kdy je pomocí obvyklých statistických metod či subjektivní pravděpodobnosti možno kvantifikovat pravděpodobnosti vzniku výsledků odchýlných od očekávaného výsledku.

Situace, která je charakteristická znalostí příčin (alespoň podstatných příčin), ale neznalostí síly jejích vlivů (tj. pravděpodobnosti) na známé důsledky rozhodnutí, je považována za rozhodování za nejistoty.

Neodstranitelná nejistota vyvolává stejné riziko při přijetí investičního řešení. Proto je nutné při prognózování počítat s faktory nejistoty a riziky ovlivňujícími uvedené ukazatele efektivity. Nevyhnutelně narazíme na problém formálního výskytu parametrů nejistoty vztahujících se jak k IP, tak k nim souvisejícím výpočtům.

Jestli si máme představit IP ve formě modelu peněžních toků, z kterého budeme vycházet jako ze základního, způsob formalizace nejistoty se bude lišit dle způsobu popisu vstupních údajů IP, tj. sestávající se z následujících veličin CFI (Cash flow input) - peněžních příjmů a CFO (Cash flow output) - peněžních výdajů.

Mezi různými způsoby modelování v podmínkách nejistoty je možno vyčlenit tři základní přístupy:

- pravděpodobnostní
- neurčitých množin
- a expertní

Jak ukazují zkušenosti ze světa, efektivnost použití způsobů na základě pravděpodobnosti, neurčitých množin a expertních popisů řešení různých úkolů závisí na úrovni a charakteru nejistoty související s konkrétním zadáním. Skutečně, zvýšení nejistoty klasické pravděpodobnostní popisy ustupují místo subjektivní pravděpodobnosti, založené na expertním ocenění, a nebo neurčitě-intervalovým popisům, vyjádřených formou funkce neurčitých množin, v konkrétním případě – určitému intervalu.

Jak již bylo řečeno, přesnost odhadu pravděpodobnosti (objektivní a subjektivní) závisí na mnoha faktorech, počínaje kvalitou statistické informace a končíc kvalitou expertních odhadů. Proto kvalita výsledného vyhodnocení efektivity a rizika IP závisí také hodně na těchto faktorech, což může způsobit zvýšení nedůvěry v prognózy a rozhodnutí získaných na jejich základě.

V souvislosti s tímto převládá mezi top-managery, bankéři a finančníky názor, že převážná většina prognostických výpočtů je příliš idealizovaných a jsou tudíž vzdálené od praxe. Mnozí z nich dávají přednost práci na základě zkušeností a intuice.

Podle mého názoru je to podmíněno následujícími hlavními důvody:

- Specifikou předmětného oboru výzkumu, protože se nachází na styku moderní aplikované matematiky, ekonomie a psychologie.
- Relativní novostí a nedostatečnou rozpracovaností matematických metod analýzy IP v podmínkách nejistoty.
- Nízkou informovaností top-managerů firem a odborníků v oblasti financí o nových přístupech formalizace a současného zpracování různých informací (determinované, intervalové, lingvistické, statistické) o možnostech vybudování specializovaných metodik na základě těchto přístupů.

Široké zkušenosti ze zahraničních výzkumů přesvědčivě naznačují, že pravděpodobnostní přístup nelze považovat za spolehlivý a vhodný nástroj k řešení nepřesně strukturovaných úkolů i řízení reálných investic.

Metody založené na teorii neurčitých množin (TNM), patří k metodám hodnocení a rozhodování v podmínkách nejistoty.

Jejich použití předpokládá formalizaci výchozích parametrů a cílových ukazatelů efektivnosti IP (převážně NPV) jako vektor intervalů hodnot, kde spadávání do každého intervalů se charakterizuje nějakou mírou nejistoty. Při provádění aritmetických a jiných operací s neurčitými intervaly podle pravidel fuzzy matematiky odborníci získávají výsledný neurčitý interval pro cílový ukazatel. Na základě vstupní informace, zkušenosti a intuice, mohou experty přesvědčivě a kvantitativně charakterizovat hranice možných příslušných hodnot parametrů a také oblast jejich nejvíce možných preferenčních hodnot.

Při formalizaci vstupních parametrů IP se fuzzy množiny definují pomocí funkce příslušnosti $\mu_{\tilde{Y}}(y)$. Takto definované fuzzy množiny se převádějí na fuzzy čísla, se kterými lze pracovat způsobem obvyklým pro čísla. Pomocí Zadehova principu rozšíření je lze definovat ve tvaru:

$$\mu_{\tilde{Y}}(y^*) = \sup_{\substack{f(x_1^*, x_2^*, \dots, x_n^*) = y^* \\ x_i^* \in \text{Supp}(\tilde{X}_i), i=1, n}} \left\{ \min \left\{ \mu_{\tilde{X}_1}(x_1^*), \mu_{\tilde{X}_2}(x_2^*), \dots, \mu_{\tilde{X}_n}(x_n^*) \right\} \right\} \quad (1)$$

kde $\mu_{\tilde{Y}}(y^*)$

- Funkce příslušností výstupního ukazatele efektivnosti projektu k neurčité množině

$$\sup_{\substack{f(x_1^*, x_2^*, \dots, x_n^*) = y^* \\ x_i^* \in \text{Supp}(\tilde{X}_i), i=1, n}} f(x_1^*, x_2^*, \dots, x_n^*)$$

- supremum funkční závislosti výchozího parametru (NPV, IRR apod.) na vstupních parametrech za podmínky $x_i^* \in \text{Supp}(\tilde{X}_i), i = 1, n$

$$\mu_{\tilde{X}_i}(x_i^*)$$

- možnost, že neurčitá hodnota $\tilde{X}_i$ může přijmout hodnotu x_i^*

Níže jsou uvedeny přednosti neurčitě-intervalového přístupu k ocenění efektivnosti a rizika IP ve srovnání s výše uvedenými metodami:

- Tento přístup umožňuje formalizovat a použít v jednotné formě všechny dostupné informace (determinovanou, intervalovou, statistickou, lingvistickou), což zvyšuje důvěryhodnost a kvalitu přijímaných řešení.
- Na rozdíl od intervalové metody, TNM jako metoda Monte Carlo, formuluje plné spektrum možných scénářů vývoje IP, a ne pouze nejvyšší a nejnižší hranici, která neumožňuje přijmout ocenění pouze na základě dvojitého ocenění efektivnosti IP, ale pouze v celém souhrnu ocenění.

- TNM umožňuje dostat očekávanou efektivnost IP, a to jak způsobem bodového hodnocení, tak i způsobem intervalových hodnot s rozložením možností charakteristických funkcí příslušnosti odpovídajících neurčitému intervalu, což dovoluje ocenit integrální míru možnosti získání záporných výsledků IP, tj. stupeň rizika IP.
- TNM nepotřebuje absolutně přesné zadání funkce příslušnosti na rozdíl od pravděpodobnostních metod. Výsledek dosažený na základě TNM je charakterizován nízkou citlivostí ke změnám typu funkce příslušnosti vstupních neurčitých čísel. Což se v reálných podmínkách nízké kvality vstupních informací ukazuje jako více vhodná metoda.
- Výpočet ocenění ukazatelů IP na základě TNM se ukazuje jako efektivní v situacích, kdy jsou vstupní informace založené na malých statistických výběrech tj. v případech, kdy nemohou být dosažena pravděpodobnostní ocenění, což je významné při předběžném ocenění dlouhodobých investic, a velmi často, při hlubší analýze za nedostatku informační báze.
- Implementace TNM na základě intervalové aritmetiky představuje široké možnosti pro použití dané metody v investiční analýze, což je podmíněno faktickým nedostatkem konkurenceschopných metod k vytváření spolehlivého a přesného nástroje při řízení numerických úkolů.
- Charakterizuje se snadným popisem expertních znalostí.

Závěr

Z výše uvedeného vyplývá, že TNM je jednou z nejvíce efektivních matematických teorií směřujících k formalizaci a zpracování neurčité informace a integrující známé přístupy a metody.

Unikátnost dané metody při hodnocení ekonomické efektivnosti IP (NPV, IRR apod.) za podmínek rizika a nejistoty je, ve srovnání se staršími přístupy, založena na následujících bodech:

- Povoluje použití typů neurčitých intervalů (čísel) čistých peněžních toků (včetně záporných hodnot) jako vstupní proměnné IP, protože se velmi často stává, že u IP se předpokládají kapitálové výdaje v několika obdobích, a také to, jestli objem příjmů v prvních letech provozu bude nedostačující pro krytí stálých a variabilních nákladů.
- Umožňuje zohlednit změnu diskontní sazby v časovém období (s ohledem na měnící se strukturu kapitálu v čase).
- Umožňuje vyhnout se problému přehodnocení množství faktorů nejistoty při výpočtu ukazatelů ekonomické efektivnosti (NPV, IRR apod.) a rizika IP při nejistotě vstupních parametrů, což vede k vyloučení nevhodných scénářů vývoje. V důsledku toho můžeme dosáhnout snížení úrovně nejistoty ukazatelů efektivnosti IP, a jako důsledek – vyšší odůvodněnost a adekvátnost přijímaných investičních řešení.
- Dává možnost vzít v úvahu poměr závislosti (vzájemného působení) mezi vstupními neurčitými proměnnými IP, například, vztah „cena-množství“, „výnosy-náklady“, „diskontní sazba-peněžní toky“ apod., což také vede k vyloučení nevhodných scénářů vývoje a následně ke snížení úrovně nejistoty ukazatelů efektivnosti IP.

Z výše uvedeného vyplývá, že nejistota je charakteristickou vlastností rizika, a proto bychom měli zvažovat její přítomnost při rozhodování v přijetí více adekvátních řešení. Je zřejmé, že v této situaci je vhodné používat aplikace formálních metod a moderních informačních technologií.

Literatura:

- [1] LI CALZI, M. Towards a General Setting for the Fuzzy Mathematics of Finance. *Fuzzy Sets and Systems*, 1990, č. 35, s. 265-280.
- [2] ZADEH, L.A. Fuzzy Sets. *Information and Control*, 1965, roč.8, č. 3, s. 338-353.
- [3] ДЕСЯТИРИКОВ, А.Н. Оценка вероятностных параметров инвестиционного проекта. *Инновационный Вестник Регион*. Воронеж: ИД „Кварта”, 2006, ч.6, с. 43-45.

HOSPODÁRENIE MALÝCH FIRIEM V SLOVENSKEJ REPUBLIKE POČAS HOSPODÁRSKEJ KRÍZY

ECONOMY OF SMALL COMPANIES IN THE SLOVAK REPUBLIC DURING THE ECONOMIC CRISIS

Alena Pauličková

Vysoká škola v Sládkovičove

alena.paulickova@vssladkovicovo.sk

Kľúčové slová:

Hospodárska kríza – finančné zdroje – hospodárenie – konkurencia – malý podnik

Key words:

Economic crisis – financial resources – economy – competition – small company

Abstract:

According to the ways of obtaining financial resources for small and medium sized companies, they can be divided to internal and external ones or according to the ownership to the own and foreign, or from a time point of view to long-term and short-term ones. There are more divisions depending on individual characteristics. The paper deals with economy of small companies in the Slovak Republic, mainly from the point of view of obtaining the financial resources and also staying within the competitive conditions in the market during the economic crisis. At the same time it points out the difficulties that it is necessary to avoid, but also other barriers which are necessary to be overcome to survive a difficult time period of the crisis and to start fully its development after it finishes.

Štatutárne orgány spoločností nevenujú veľa času na finančné záležitosti firiem. Aj z tohto dôvodu účtovníctvo a informačné systémy prenechávajú na bedrách účtovníkov a iných odborníkov. Vzhľadom na priority je tento prístup správny. V určitom okamihu sa však tieto priority menia a čím je spoločnosť zložitejšia, tým viac je treba o veciach ako financie, finančné hospodárenie a riadenie vedieť.

Financiami a ich prepojením na účtovníctvo je potrebné zaoberať sa preto, aby bolo možné získať potrebné informácie, ktoré umožnia rozhodovať tak, aby sa dosiahol čo najväčší možný zisk. Hlavne v malých a stredných podnikoch sa financovanie orientuje na využitie všetkých dostupných zdrojov, keďže trpia neustále nedostatkom kapitálu. Majú tiež obmedzený prístup k niektorým finančným zdrojom, predovšetkým kvôli vysokej rizikivosti a ich krátkej životnosti. V živote každej firmy sa sotva nájde okamih, kedy nie je treba vedieť, koľko peňazí má v banke, koľko je dlžná dodávateľom, koľko sú zákazníci dlžní jej. Pri finančnom hospodárení ide v praxi menej o presnosť a viac o tvorbu zisku a obmedzovanie rizika (s nárastom rizika stúpa i neistota). Ako si môže menšia firma udržať bezpečnú pozíciu v neistom, riskantnom a v podstate nepriateľskom trhovom prostredí hlavne počas krízy? Aké obchodné postupy a systémy finančnej regulácie je treba zaviesť, aby bola zabezpečená trvalá finančná stabilita?

Finančná stabilita si vyžaduje, aby bola firma schopná svoje súčasné splatné záväzky zaplatiť z peňazí inkasovaných od zákazníkov, aby mohla zaplatiť všetky svoje budúce záväzky, až nastane ich splatnosť, z budúcich príjmov inkasovaných od zákazníkov v budúcnosti, aby mala dostatočne likvidné fondy na krytie plánovaných investícií do základných prostriedkov (vybavenie, stroje, vozidlá, budovy a pod.), a napokon by mal byť prístup k rezervným fondom na krytie neplánovaných výdavkov alebo by mala byť takéto fondy schopná rýchlo získať prostredníctvom pôžičky alebo predaja majetku. V ideálnom prípade by mali byť všetky tieto štyri podmienky splnené zároveň. Ide o ideálny stav, čiže popisujú sa problémy riadenia malej rozvíjajúcej sa firmy a vysvetľuje sa dôležitosť vytvárania odbytu a uspokojovania potrieb zákazníkov [2, 2]. Podnikový kapitál vo firmách je však veľmi rôznorodý. Všeobecne ide o peňažné vyjadrenie všetkých foriem hospodárskych prostriedkov (aktív), ktoré má podnik k dispozícii k určitému okamžiku. Podnikový kapitál (zdroje) sa člení z hľadiska vlastníctva na zdroje vlastné (vlastný majetok) a cudzie (dlhy). Toto členenie je významné pri posudzovaní finančnej stability a pri hodnotení rentability celkového kapitálu [1, 124].

K vlastným zdrojom financovania patria vklady vlastníkov, zisk a odpisy hmotného a nehmotného dlhodobého majetku. K cudzím zdrojom u malých a stredných podnikov patria úvery, popr. pôžičky od rodiny a známych. Ďalšími zdrojmi financovania môžu byť leasing, faktoring a forfaiting, dlhopisy, tiché spoločenstvo a rizikový kapitál.

Podnikanie založené na interných zdrojoch financovania zabezpečuje peňažnú nezávislosť podniku, a nezaťažuje ho nákladmi na splácanie. Na druhej strane skutočnosť, že podnik nemusí splácať požičané zdroje môže pôsobiť demotivujúco z hľadiska nevyhnutnej formy zisku. Pri použití zisku ako zdroja financovania hovoríme o samofinancovaní. Výhodou použitia zisku je to, že nevznikajú náklady na cudzie zdroje (ktoré sú spojené napr. s čerpaním bankových úverov, emisiou dlhopisov a pod.), nezvyšuje sa objem záväzkov a znižuje sa podstupované finančné riziko podniku (riziko plynúce zo zadlženia). Preto je takto možné financovať i veľmi rizikové projekty, ktoré sú charakteristické náročným získavaním cudzích zdrojov. Naopak, nevýhoda je to, že zisk nie je úplne stabilným zdrojom. Z časového hľadiska ide o to, že podnik musí najskôr vytvoriť zisk v dostatočnom objeme a až potom môže financovať investičné projekty [1, 127].

Iné hľadisko, podľa ktorého môžeme členiť finančné zdroje a je pre nás dôležité, je časové, kde limitnou dobou je jeden rok. Členenie zdrojov na krátkodobé a dlhodobé má svoj význam. Pri plánovaní by sme mali dbať na to, aby bol dlhodobý majetok financovaný zo zdrojov dlhodobých a obežný majetok zo zdrojov krátkodobých, t. j. aby bola zladená životnosť majetku a zdrojov jeho financovania. Vlastné zdroje majú charakter dlhodobých zdrojov. Z cudzích zdrojov radíme medzi dlhodobé tie, ktorých splatnosť je dlhšia než jeden rok (napr. dlhodobé bankové úvery). Cudzie zdroje so splatnosťou do jedného roka sa považujú za finančné zdroje krátkodobé.

Pre požívanie cudzieho kapitálu hovorí rad dôvodov, spomedzi nich je najdôležitejšie hlavne v čase krízy preklopenie časového rozdielu medzi príjmami a výdavkami (napr. zabezpečenie materiálu pre ďalšiu výrobu pred úhradou pohľadávok).

Použitie cudzieho kapitálu má aj svoje obmedzenia:

- každý ďalší dlh je obvykle drahší, pretože banky pri svojom rozhodovaní rešpektujú faktor rizika (podstupujú vyššie riziko a požadujú vyšší výnos),

- vysoký podiel cudzieho kapitálu obmedzuje jednanie manažmentu, t.j. musí rešpektovať podmienky bánk stanovené v úverovej zmluve; medzi charakteristické požiadavky patrí predkladanie účtových výkazov, rozborov pohľadávok a záväzkov, dodržanie plánovaných výsledkov hospodárenia a pod.,
- rastie riziko obmedzenia „samostatnosti“ firmy. Nie je tajomstvom, že väčšina poskytovateľov hlavne dlhodobých úverov žiada ich zabezpečenie majetkom podniku. V prípade problémov so splácaním úveru môže podnikateľ stratiť kontrolu nad vlastníctvom väčšej či menšej časti založeného majetku a tým fakticky i nad svojim podnikaním.

Financovanie z externých zdrojov môže byť úverovaním, alebo predajom podnikateľského podielu.

Na zavedenie správnych kontrolných a regulačných postupov je potrebné, aby štatutárne orgány pochopili význam finančného účtovníctva (vykazovania minulej výkonnosti firmy) a hospodárskeho účtovníctva (informácie potrebné pre bežnú činnosť) [2, 5].

Účinnosť finančného hospodárenia závisí od odpovedí na nasledovné otázky:

Ako sa darilo firme v minulosti? Prečo sa jej tak darilo? Ako je na tom firma dnes?

Je potrebné analyzovať výkaz ziskov a strát, účtovné súvahy a výkazy zdrojov a využitia zdrojov za niekoľko posledných rokov. Vzťahy medzi príjmami a výdavkami v minulosti viac menej určujú budúce vzťahy. Všetky zmeny, ktoré v budúcnosti plánuje spoločnosť urobiť by mali byť postupné a riadené a mal by pre ne existovať jasný dôvod, keďže účinné riadenie zmien určuje výšku hotovosti a zisku vytvorených v priebehu daného obdobia.

Kam by mala firma smerovať a ako sa tam dostať?

Veľa štatutárnych orgánov spoločností podniká bez toho, aby presne vedeli, kam ich podnikanie (firma) smerujú. Absentuje u nich firemné plánovanie, kde sa stanovujú ciele firmy pre budúce obdobie, stratégie a plány vedúce k ich dosiahnutiu. To bude predpokladať zhromaždenie a analýzu dostatočného množstva informácií o súčasnej výkonnosti a jej príčinách.

Predpovedať rozvoj spoločnosti v plánovanom období (napr. 3-5 rokov) je dosť náročné, preto sa štatutárnym orgánom odporúča zaviesť také opatrenia, ktoré by zaručili kontrolu hotovosti a zisku. Hoci nie všetky postupy, ktoré je možné v tomto smere realizovať zaručujú zabránenie nevhodným rozhodnutiam, ale môžu pôsobiť pre firmu buď preventívne, aby sa do podobných problémov nedostala, alebo tým, že poskytnú informácie pre včasnú nápravu.

Literatúra:

- [1] JEŽKOVÁ, R. Financovanie malých a stredných podnikov. In: HRDÝ, M. a kol.: *Komplexní řešení teoretických a aplikačních problémů financování malých a středních podniků v podmínkách tržního prostředí Evropské unie*. Západočeská univerzita v Plzni, 2008. 172 s. ISBN 978-80-7043-746-9
- [2] PAULIČKOVÁ, A. a kol. *Konateľ s.r.o. v praxi. Praktické rady, tipy a príklady, ako predchádzať rizikám v každodennej praxi konateľa s.r.o.* Bratislava: Verlag Dashöfer, vydavateľstvo, s.r.o., 2009, č. 3, ISSN 1337-6004

ROZVRHOVÁNÍ SLUŽEB VE ZDRAVOTNICKÉM ZAŘÍZENÍ HOSPITAL STAFF SCHEDULING

Jan Pelikán, Radim Brix

Vysoká škola ekonomická v Praze

pelikan@vse.cz, brix@vse.cz

Klíčová slova:

Celočíselné programování – rozvrhování služeb – případová studie

Key words:

Integer programming – staff scheduling – case study

Abstract:

Scheduling of services is one of the important management activities in health facilities. It is a combinatorial task with a large number of restrictive conditions. The aim is to schedule services, mostly during the night or during the weekend in order to ensure uninterrupted services of this facility. However, it is necessary to ensure a professional composition of personnel providing the services with a uniform burden on employees. In our paper we indicated the possibility of solving the problem using integer programming, in addition we present heuristic method, which was in practice implemented for the hospital. This system enables to formulate preferences of hospital staff for every day of service and on the other hand it is calculated with the uniform load of these services.

1. Úvod

Problém rozvrhování služeb je náročná úloha řešená managementem zdravotnických zařízení s celodenním a víkendovým provozem. Cílem je takové složení služeb, které splňuje odbornou kvalifikaci těchto služeb a zároveň představuje rovnoměrné zatížení pracovníků těmito službami. Úloha byla motivována případovou studií v nemocnici s nepřetržitým provozem, kde bylo třeba zajistit noční a víkendové služby sestavené z lékařů této nemocnice. Úkolem bylo pokud možno rovnoměrné zatížení lékařů těmito službami. Při rozvrhování je dále třeba splnit podmínky vyplývající z předpisů požadující časový odstup mezi nočními službami u lékařů. Rozvrhování se provádí pro určitý pevně definovaný časový úsek, obvykle měsíc.

Předpokládejme tedy, že budeme rozvrhovat služby na časový úsek v délce m dní, počet lékařů, kteří jsou k dispozici pro tvorbu služeb pro tento časový úsek označme n . Každý den je třeba zajistit službu K lékařů, z nichž je třeba, aby měl alespoň jeden předepsanou specializaci resp. kvalifikaci. Lékaři jsou zařazeni do specializačních (kvalifikačních) skupin označených $S_1, S_2, \dots, S_R$. Dále budou popsány dva přístupy řešení: užití matematického modelu s řešením metodami celočíselného programování a užití heuristické metody.

2. Matematický model úlohy

Problém rozvrhování služeb je transformován na matematický model, který je následně řešen metodami celočíselného programování [2]. Označme binární proměnné x_{ij} , která

je rovna jedné, pokud lékař i je zařazen do služby na den j , v opačném případě je proměnná rovna 0. Tato proměnná je definována pro všechna $i=1,2,\dots,n$ a pro všechna $j=1,2,\dots,m$. Rovnice $\sum_{i=1}^n x_{ij} = K, j = 1,2,\dots,m$ zajistí, že každý den (j) bude ve službě právě K lékařů.

Přítomnost alespoň jednoho lékaře v každé ze skupin $S_1, S_2, \dots, S_R$ je zajištěna

následujícími nerovnostmi: $\sum_{i \in S_r} x_{ij} \geq 1, j = 1,2,\dots,m, r = 1,2,\dots,R$.

Mezi další podmínky, které musí řešení splňovat, je podmínka, že slouží-li lékař noční službu, nesmí následující 2 dny tuto službu sloužit. Tuto podmínku zjistí nerovnost

$x_{i,j+1} + x_{i,j+2} \leq (1 - x_{ij})$, která platí pro všechny lékaře ($i=1,2,\dots,n$) a dny: neděle, pondělí, úterý, středu a čtvrtek, tedy j z množiny těchto dní DV.

Pokud lékař slouží v pátek, má být ve službě i v sobotu a v neděli, toto zajišťuje rovnice

$x_{i,j+1} + x_{i,j+2} = 2x_{ij}$, která platí pro všechny lékaře ($i=1,2,\dots,n$) a pro dny j , které představují v daném měsíci pátek.

Cílem optimalizace je dosáhnout rovnoměrného zatížení lékařů službami. Protože přesně stejných počtů služeb všech lékařů, vzhledem k omezujícím podmínkám a počtu víkendů a všedních dnů, nelze dosáhnout, budeme minimalizovat maximální počet služeb lékařů a to ve dvou kategoriích: služby ve všední den a služby ve víkendových dnech. Označme maximální počet víkendových a nevíkendových služeb proměnnou H , a minimalizujeme tuto proměnnou (bude tvořit účelovou funkci).

Protože H je maximální přípustnou hodnotou počtu služeb ve všední dny, musí pro

každého lékaře (tedy pro $i=1,2,\dots,n$) platit nerovnost $\sum_{j \in NW} x_{ij} \leq H$, kde množina dnů

NW představuje nevíkendové dny. Pro víkendové dny (pátky, soboty a neděle) musí

platit obdobná nerovnost $\sum_{j \in W} x_{ij} \leq H$, která platí pro všechny lékaře ($i=1,2,\dots,n$)

a množinu víkendových dnů W .

3. Heuristická metoda a programové řešení – projekt Optim Solution

Matematický model popsáný výše je obtížné využít v reálné praxi. Příčinou je především nutnost využít speciální software pro řešení úlohy s binárními proměnnými, dále NP obtížnost této úlohy. Pro konkrétní implementaci v nemocnici byla využita heuristická metoda známá z úlohy barvení grafu. Tuto implementaci tvoří projekt Optim Solution, který se skládá ze dvou částí: Optim Menu a Optim Brain [1].

Požadavky na projekt byly následující:

- zajistit službu jednoho lékaře na každém z daného počtu pracovišť tvořených lékaři tohoto pracoviště, v případě nutnosti mohou službu převzít lékaři i z jiného pracoviště, pokud splňuje odborné předpoklady,
- lékař po noční službě nesmí dva dny sloužit noční službu (výjimečně pouze jeden den),
- o víkendech lze mít službu celý víkend nebo dva dny po sobě,

- zatížení lékařů službami by mělo být rovnoměrné,
- každý lékař musí mít možnost vyjádřit své priority ohledně služby v každém dni rozvrhovaného období,
- řídicí pracovník musí mít zásadní vliv na tvorbu rozvrhu.

Řídicím programem systému je program Optim Brain, který je určen pro řídicího pracovníka, jímž nastavuje rozvrhové období (zpravidla měsíc) a provádí administraci celého systému (hesla, aktivaci lékařů, nastavení parametrů, priorit a konečně vlastní výpočet rozvrhu). Pro komunikaci lékařů se systémem slouží program Optim Brain, pomocí něhož se každému lékaři zpřístupní možnost zadání preferenčních hodnot ke každému dni rozvrhového období. Lékař u každého dne zadává tyto volby: službu nemohu mít (např. z důvodu dovolené, kongresu, apod.), služba ten den je velmi nevhodná, nevhodná, mohu mít službu, služba ten den mi velmi vyhovuje, velice preferuji službu, moje přítomnost ve službě je naprosto nutná. Volby jsou barevně odlišeny, takže lékař odpovídající volbou obarví den v kalendáři. Řídicí pracovník může ještě specifikovat maximální a minimální preferenci u každého lékaře ve dnech rozvrhu. Preference zadané lékaři jsou kódovány do čísel preference -3, -2, -1, 0, 1, 2, 3, preferenční čísla dosazená řídicím pracovníkem jsou -4 a +4 (zákaz služby, příkaz služby).

Pokud řídicí pracovník ukončí možnost volby preferencí lékařů na dny rozvrhu, může ještě před vlastním výpočtem modifikovat tyto preference a nastavit důležité parametry pro vlastní výpočet rozvrhu. Protože je nereálné dosáhnout úplně rovnoměrný počet služeb u lékařů, lze zadat maximální velikost odchylky počtu těchto služeb lékařů. Zároveň lze určit lékaře, jehož zatížení má být nižší z nějakého důvodu (pracuje na částečný úvazek, měl část měsíce dovolenou apod.).

Dalšími prioritami jsou priority lékaře ke službě v určitém oddělení. Zpravidla má hlavní pracoviště a může mít i náhradní, kde může sloužit v případě nedostatečné kapacity tohoto pracoviště.

Vlastní výpočet rozvrhu spustí řídicí pracovník. Začíná tím, že se lékařům s nejvyššími preferencemi (+3 a +4) ke dům přiřadí v těchto dnech číslo rizikovosti obsazení -50 a následně obsadí tento den uvedeným lékařem, pokud tomu nebrání některé z pravidel pro noční služby a víkendy.

Další postup obsazuje „políčka“, tj. lékaře a den podle čísla rizikovosti, což je počet možných kandidátů na obsazení této služby. Proto před výběrem políčka se zajistí seznam všech lékařů, jejich preferencí k tomuto dni, pracovišti a počtem již přiřazených služeb tomuto lékaři. Na základě těchto údajů se zjistí rizikovost tohoto přiřazení a nejrizikovější políčko je obsazeno. Po obsazení je ale tento seznam lékařů pro každý den znovu přepočítat a celý postup výběru a obsazení políčka zopakovat.

Výběr lékařů probíhá podle preferencí a preferencí k pracovišti, pokud neexistuje vhodný lékař s vyšší preferencí, hledá se mezi lékaři s nižší preferencí. Metoda končí, pokud jsou zaplněna všechna políčka, obsazeny všechny dny rozvrhu službami.

Po ukončení výpočtu v průběhu rozvrhového období může řídicí pracovník ještě rozvrh upravovat například v případě, že dva lékaři si službu vymění, nebo je třeba operativně lékaře vyměnit za jiného. Program pak také poskytuje statistiky počtu služeb každého lékaře a to jak nočních tak víkendových.

4. Závěr

V příspěvku jsou popsány modelové a heuristické přístupy k optimalizaci rozvrhování služeb zdravotnického zařízení. Problém vznikl při řešení případové studie jedné nemocnice. Součástí je i stručný popis programového řešení využívající heuristickou metodu rozvrhování.

Literatura:

- [1] BRIXL, R. *Popis uživatelského rozhraní jednotlivých programů projektu Optim Solution*. Bakalářská práce VŠE Praha, Fakulta informatiky a statistiky, 2004
- [2] PELIKÁN, J. *Diskrétní modely v operačním výzkumu*. Professional Publishing. 2001. ISBN 80-86419-17-7

**PERSPEKTÍVY INOVAČNÉHO ROZVOJA V PODMIENKACH
SAMOSPRÁVNÝCH REGIÓNOV NA SLOVENSKU**
**PERSPECTIVES OF INNOVATIVE DEVELOPMENT IN SELF-GOVERNING
REGION CONDITIONS IN SLOVAKIA**

Peter Pisár

Univerzita Mateja Bela v Banskej Bystrici

peter.pisar@umb.sk

Kľúčové slova:

Inovačné aktivity – Inovačná politika SR – Regionálna politika Európskej únie – Európsky fond regionálneho rozvoja – Regionálne inovačné centrá

Key words:

Innovation activities – Innovation policy of Slovak Republic – European Union Regional Policy – ERDF – Regional Innovation Centers

Abstract:

European Union Regional Policy and its instruments have in the period 2007 - 2013 a key role in accelerating the pace of transition from traditional to knowledge economy of the less prosperous regions of Europe. Intervention of European Union Structural funds into research and innovation are mutually different depending on the level of development of different regions of its member states. Research, technological development and innovation are keys to successful regional development, not only in Slovakia. At NUTS III level, from the perspective of self-governing regions is intended in the years 2008 to 2010 to complete innovative structure, which will be able to absorb certain financial resources in accordance with the Innovation strategy of the Slovak Republic and efficiently convert them to innovations; to prepare and start implementing of support programs, projects and schemes and create a network of regional innovation centres, whose role is the institutional cover for their innovative development.

1. Úvod

Regionálne inovačné aktivity majú výrazný vplyv na celkovú štruktúru európskej výskumnej kapacity, najmä pomocou organizácie a rozvoja výskumnej infraštruktúry, špecializovaného vybavenia a zariadení, väzbami zo zónami priemyselného rozvoja, podporou združovania, rozvojom a podporou centier vynikajúcej kvality, vznikom vedeckých a technologických parkov, podporou mobility výskumníkov a partnerstiev vzdelávacích inštitúcií s miestnymi novými podnikmi, ktoré sú založené na technológií. Myšlienka endogénneho regionálneho rozvoja v slovenských podmienkach je zatiaľ nedocenená a realizácia aktivít v oblasti podpory regionálneho rozvoja sa doposiaľ realizuje z centrálnej úrovne.

Na národnej úrovni pozitívnym prvkom v tomto smere je podpora inovačnej politiky SR na roky 2008 až 2010, cieľom ktorej je vytvárať priaznivé podmienky pre tvorbu a implementáciu podporných mechanizmov pre vznik a rozvoj regionálnych inovačných štruktúr, inovatívnych podnikov, partnerstva a spolupráce podnikov a univerzít v oblasti výskumu, vývoja a inovácií.

2. Podporné programy Európskej únie v oblasti výskumu a inovácií a inováčná stratégia Slovenska

Samotné intervencie zo štrukturálnych fondov Európskej únie do výskumu a inovácií sú vzájomne odlišné v závislosti od úrovne rozvoja jednotlivých regiónov jej členských štátov. Pre obidve tieto oblasti vzniklo nové nariadenie pre Európsky fond regionálneho rozvoja (ERDF), ktoré na obdobie 2007 -2013 určuje príslušné opatrenia. Podpora zaostalejších regiónov na úrovniach NUTS II, ktorých sa týka cieľ „Konvergencia“ smeruje do oblasti výskumu a technologického rozvoja, inovácií a podnikania (vrátane upevňovania kapacít výskumného a technologického rozvoja vrátane infraštruktúry), pomoci malým a stredným podnikom aj pri transfere technológií; vzájomných väzieb medzi nimi a inštitúciami terciárneho vzdelávania, výskumnými ústavmi a centrami výskumu a technológií; rozvoja podnikateľských sietí; PPP projektov a ich zoskupení a v neposlednom rade do podpory podnikateľských a technologických služieb poskytujúcich skupinám malých a stredných podnikov, vrátane podpory ich financovania a inovácií prostredníctvom nástrojov finančného inžinierstva. Pre vyspelejšie regióny tej istej nomenklaturej úrovne, ktorých sa týka cieľ „Regionálnej konkurencieschopnosti a zamestnanosti“ predstavujú inovácie a znalostná ekonomika oblasti, ktoré zmierňujú technologické rozdiely a zohľadňujú miestne potreby. Okrem intervencií z ERDF významnú úlohu zohráva aj Európsky sociálny fond (ESF), ktorý podporuje projekty zvyšujúce adaptabilitu pracovníkov, podnikov a podnikateľov (napríklad prostredníctvom podpory celoživotného vzdelávania a zvyšovania investícií do ľudských zdrojov hlavne v malých a stredných podnikoch). Z tohto štrukturálneho fondu možno doplnkovo podporovať aj opatrenia na rozšírenie a zlepšenie investícií do ľudského kapitálu, a to predovšetkým podporou implementácie reforiem systémov vzdelávania a školení, vyššou účasťou na celoživotnom vzdelávaní a výchove a rozvojom ľudského potenciálu vo výskume a inováciách.

Okrem štrukturálnych fondov pre možnosťou rozvoja inovácií v samosprávnych regiónoch je program interregionálnej spolupráce INTERREG IVC, ktorý umožňuje spoluprácu medzi orgánmi a aktérmi na regionálnej a miestnej úrovni z rôznych krajín v EÚ27 plus Nórska a Švajčiarska na spoločných nadnárodných projektoch, s cieľom vymieňania a prenášania skúseností a spoločného rozvíjania prístupov a nástrojov zameraných na zlepšenie efektívnosti politík regionálneho rozvoja a prispievajúcich k hospodárskej modernizácii. Práve v tomto smere zo skúseností minulého programového obdobia možno spomenúť úspešne implementované pilotné projekty vybraných samosprávnych krajov NUTS III v SR (konkrétne v podmienkach Banskobystrického samosprávneho kraja), ktorým je Regionálna inováčná stratégia BBSK, predstavujúci strategický dokument pri budovaní a rozvoji znalostnej ekonomiky regiónu podporený Európskou komisiou prostredníctvom grantu zo 6. Rámcového programu EÚ pre výskum, vývoj a demonštrácie. Nemožno nespomenúť úspešne implementovaný projekt „CLOE – Clusters Linked Over Europe“ (Klastre spojené naprieč Európou) bol spustený v roku 2004 v rámci iniciatívy INTERREG IIIC West a pôvodne spájal osem partnerov z rôznych európskych regiónov. Projekt bol zameraný na výmenu skúseností, metodológií a postupov pri zakladaní, rozvoji a manažovaní klastrov, na zlepšenie spolupráce klastovaných firiem a vytvorenie excelentnej siete európskych klastrov.

V období 2008 – 2013 sa predpokladá v Slovenskej republike postupne vytvárať národný inováčný systém, ktorý bude obsahovať regionálne inováčné štruktúry (inkubátory, inováčné centrá, poradenské centrá a ďalšie elementy). Cieľom

vybudovania regionálnych štruktúr je priblížiť podporné aktivity čo najviac k podnikateľom, najmä malým a stredným podnikom. Inovačná politika primárne vychádza z Inovačnej stratégie SR na roky 2007 až 2013 a z nasledovných dokumentov vlády SR:

- Programové vyhlásenie vlády SR,
- Národný program reforiem Slovenskej republiky na roky 2006 – 2008,
- Národný strategický referenčný rámec 2007 – 2013, najmä operačný program Konkurencieschopnosť a hospodársky rast) Ministerstva hospodárstva SR, operačný program Výskum a vývoj Ministerstva školstva SR, čiastočne regionálny operačný program Ministerstva výstavby a regionálneho rozvoja SR, operačný program Informatizácia spoločnosti Úradu vlády SR, operačný program Vzdelávanie Ministerstva školstva SR, operačný program Zamestnanosť a sociálna inklúzia Ministerstva práce, sociálnych vecí a rodiny SR.

Na dosiahnutie vyššie uvedených efektov sa postupne predpokladá postupovať formou plnenia jednotlivých čiastkových krokov – vzájomne prepojených opatrení a úloh so stanovenými termínmi a nositeľmi úloh tak, aby sa dosiahol synergický efekt vynaložených finančných zdrojov. Z pohľadu objemu finančných prostriedkov vyčlenených na podporu inovačných aktivít v SR budú nepochybne prioritnú úlohu zohrávať štrukturálne fondy. Konkrétne ide o Operačný program Konkurencieschopnosť a hospodársky rast, Operačný program Výskum a vývoj a Operačný program Zamestnanosť a sociálna inklúzia. Nasledovná tabuľka uvádza indikatívnu výšku finančných prostriedkov smerujúcich do opatrení inovačnej politiky SR v sledovanom období.

TAB. 1: Prehľad plánovaných výdavkov na opatrenia inovačnej politiky SR na roky 2008 až 2010

	<i>Názov opatrenia</i>	<i>Plánované výdavky (ŠF+ŠR) (mil. Sk)</i>	<i>Z toho spolufinancovanie zo ŠR</i>	<i>Zdroj financovania</i>
1.	<i>Budovanie Regionálnych inovačných centier – RIC, vrátane podpory ďalšieho vzdelávania a poskytovania poradenstva pre subjekty vstupujúce do RIC</i>	4 950	495 (10 %) MŠ SR, MPSVaR SR	ERDF, ESF OP VaV, OP ZaSI, ŠR
2.	<i>Inovácie a technologické transfery</i>	2 996	450 (15%) MH SR	ERDF, OP KaHR, ŠR
3.	<i>Podpora inovačných aktivít v podnikoch</i>	2 038	306 (15%) MH SR	ERDF, OP KaHR, ŠR
4.	<i>Projekt na vytvorenie národnej informačnej infraštruktúry a jej celoslovenské používanie podnikovou sférou</i>	220	44 (20%) MH SR	ERDF SOP PS, ŠR

	<i>Názov opatrenia</i>	<i>Plánované výdavky (ŠF+ŠR) (mil. Sk)</i>	<i>Z toho spolufinancovanie zo ŠR</i>	<i>Zdroj financovania</i>
5.	INTERREG IVC	540	0	ERDF, verejná správa
6.	Nástroje finančného inžinierstva-podpora financ. inovácií a podpora zvyšovania investícií do inovácií z verejných zdrojov	330	50 (15%)	ERDF, OP KaHR, ŠR
	SPOLU	11 074	1 345	

Zdroj: VLÁDA, 2008. Návrh inovačnej politiky SR na roky 2008 až 2010. MH SR, 2008. Dostupné na internete: <http://www.rokovania.sk/appl/material.nsf/Program?Open View&85-2008>

Základným zámerom inovačnej politiky je vytváranie podporných mechanizmov pre vznik a rozvoj regionálnych inovačných štruktúr, inovatívnych podnikov, partnerstva a spolupráce podnikov a univerzít v oblasti výskumu a vývoja, získanie nových trhov v trvalo udržateľnom prostredí tak, aby sa zabezpečila a zlepšila kvalita života obyvateľstva a aby z prosperity podnikateľských subjektov malo národné hospodárstvo čo najväčší úžitok.

Z pohľadu rozvoja samosprávnych regiónov Slovenska úrovne NUTS III sa v rámci tohto dokumentu reálne predpokladá v rokoch 2008 až 2010 dobudovať podpornú inovačnú štruktúru schopnú absorbovať určené finančné prostriedky v súlade s Inovačnou stratégiou SR a efektívne ich konvertovať na inovácie; pripraviť a spustiť realizáciu podporných programov, projektov a schém a vytvoriť sieť regionálnych inovačných centier (RIC).

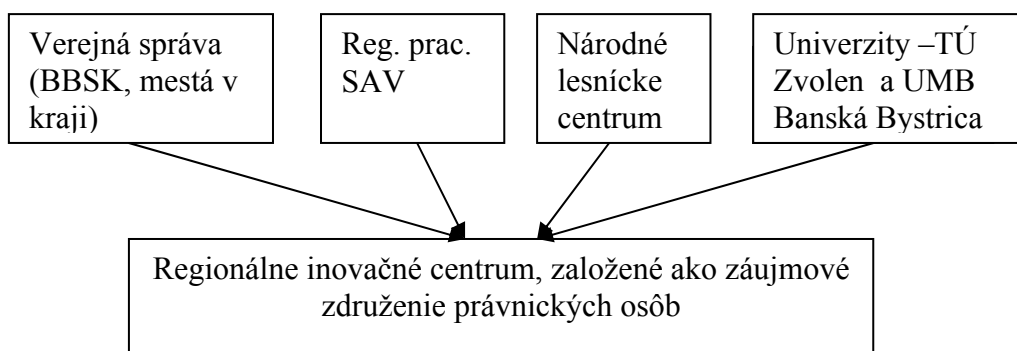
3. Siete podpornej inovačnej štruktúry, verus Regionálne inovačné centrá (RIC)

Cieľom budovania Regionálnych inovačných centier (RIC) v samosprávnych regiónoch NUTS III v SR by mala byť celková podpora inovácií v samosprávnom regióne, podpora aplikovaného výskumu a vývoja v spolupráci s podnikmi v oblasti priemyslu, ale aj rozšírenie a posilnenie vzájomnej spolupráce medzi výskumnými a priemyselnými organizáciami v súlade s cieľmi regionálnej a celoštátnej inovačnej politiky. RIC predstavujú perspektívne opatrenia, ktorých úlohou je inštitucionálne zastrešovať inovačný rozvoj jednotlivých samosprávnych regiónov. Ich lokalizácia sa predpokladá v tých regiónoch, ktoré majú potenciál byť centrom rozvoja inovácií nielen v regiónoch úrovne NUTS III, ale aj v nadregionálnej celoštátnej úrovni. Vybudovanie takýchto inštitúcií priamo nadväzuje na očakávania a potreby samosprávnych regiónov, ktoré si vo svojich Regionálnych inovačných stratégiách určili smery jeho sociálno-ekonomického rozvoja.

Hlavným poslaním RIC je hlavne podpora rozvoja samosprávnych regiónov úrovne NUTS III prostredníctvom inovácií realizovaných priamo v ich území. Tento prístup predstavuje významný kvalitatívny rozdiel v porovnaní so súčasným systémom, kedy

inovačný systém je prakticky tvorený len fragmentovanou štruktúrou univerzitných výskumno-vývojových pracovísk a SAV, ktoré sú orientované prevažne na základný výskum. Na druhej strane však zostávajú bez povšimnutia firmy a ich vývojové jednotky bez možnosti praktického prístupu k inovačnej infraštruktúre, ktorá je v prípade akademickej obce izolovaná od potrieb priemyslu. Tieto inovačné centrá by mohli preklenúť túto priepasť a vhodným spôsobom „zosieťovať“ inovačné aktivity firiem a vysokých škôl v samosprávnom regióne (prípadne SAV).

SCHÉMA 1: Príklad založenia RIC v Banskobystrickom samosprávnom kraji



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa dostupných údajov BBSK.

Zabezpečenie implementácie štátnej a regionálnej inovačnej politiky, podpora inovačných procesov v regiónoch SR a prechod na vedomostnú spoločnosť sú riešené v rámci programových dokumentov Operačných programov Veda a výskum a OP Zamestnanosť a sociálna inklúzia. Implementácia štátnej a regionálnej inovačnej politiky sa plánuje realizovať formou integrovaných inovačných nástrojov v regiónoch Slovenska. Účelom projektu je vybudovanie RIC v rámci samosprávnych regiónov NUTS III v Slovenskej republike. Prostredníctvom RIC v regiónoch sa vytvoria výkonné kapacity na riešenie inovačných aktivít v podnikateľskom sektore najmä v malých a stredných podnikoch, ktoré budú financované prostredníctvom Operačného programu Konkurencieschopnosť a hospodársky rast a zároveň sa získa účinnejšie prepojenie podnikateľského sektora na výsledky podnikového vývoja a inovácií. Vybudovaním RIC sa podporí zlepšenie spolupráce výrobnjej sféry, najmä malých a stredných podnikov s výskumnými a vývojovými organizáciami, univerzitami a vysokými školami, zabezpečí sa vhodné materiálno-technické vybavenie pre inovatívne podnikanie, zlepší sa prístup k informáciám a k poskytovaniu služieb v oblasti inovácií.

V súčasnom období je zverejnená výzva v rámci Operačného programu Zamestnanosť a sociálna inklúzia, cieľom ktorej je poskytnutie podpory na systematické a koordinované riadenie a implementáciu inovačných nástrojov v samosprávnych regiónoch SR. Táto výzva je prvou aktivitou zameranou na budovanie regionálnych inovačných centier. Budovanie RIC zabezpečujú v spolupráci tri rezorty – Ministerstvo hospodárstva SR, Ministerstvo práce, sociálnych vecí a rodiny SR a Ministerstvo školstva SR. RIC ponímané ako podporné nástroje inovačnej politiky vytvárajúce platformu pre riadenie inovácií v regiónoch (vrátane tvorby konkrétnych inovačných

nástrojov v regiónoch) a umožňujúce spoluprácu všetkých aktérov podieľajúcich sa na podpore podnikov pri aplikácii inovatívnych postupov v praxi. Projekt budovania RIC v tomto ponímaní je komplexom aktivít zahŕňajúcich prípravu kapacít, vytvorenie inštitúcie RIC, riadenia a implementáciu inovatívnych nástrojov v regiónoch, ako aj poskytnutie východísk pre tvorbu udržateľných, kvalifikovaných pracovných miest a adaptabilita zamestnancov.

Literatúra:

- [1] MEDVEĎ, J., NEMEC, J., ORVISKÁ, M., ZIMKOVÁ, E. 2005. *Verejné financie*. Bratislava : SPRINT, 2005. 464 s. ISBN 80-89085-32-6
- [2] MH SR 2008. *Inovačná politika SR na roky 2008 -2010*. MH SR, Bratislava, 2008
- [3] LIPKOVÁ, Ľ. 2004. *Európska únia*. Bratislava: SPRINT, 2004.
- [4] Operačný program Konkurencieschopnosť a hospodársky rast
- [5] Operačný program Zamestnanosť a sociálna inklúzia.
- [6] EURÓPSKA KOMISIA 2007. *Politika súdržnosti 2007-2013. Komentáre a oficiálne texty*. Európska komisia, Regionálna politika, Brusel, 2007
- [7] KOM (2006) 385: *Politika súdržnosti a mestá –Oznámenie Komisie Rade a Európskemu Parlamentu –KOM (2006) 385*
- [8] EURÓPSKA KOMISIA 2007. *Regióny pre ekonomické zmeny. Inovácie prostredníctvom regionálnej politiky EÚ*. Európska komisia, Regionálna politika, Brusel, 2007
- [9] EURÓPSKA KOMISIA 2007. *Regióny pre hospodársku zmenu. Regionálna politika a demografické výzvy*. Európska komisia, Regionálna politika, Brusel, 2007
- [10] *Regionálna inovačná stratégia Banskobystrického samosprávneho kraja*. Dostupné na internete: www.vucbb.sk
- [11] Dostupné na internete: http://ec.europa.eu/budget/documents/multiannual_framework_en.htm, <http://vedomostnaspolocnost.vlada.gov.sk/>, <http://ec.europa.eu/budget/>, <http://euractiv.sk/>

DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP IN LOWER SILESIA IN 2004 - 2008

Arkadiusz Piwowar

Wrocław University of Economics

arkadiusz.piwowar@ue.wroc.pl

Keywords:

Lower Silesia – economic entities – entrepreneurship

Abstract:

This study presents results of the research concerning changes in the number and structure of enterprises in Dolnoslaskie Province in 2004-2008, according to the selected criteria. Two indexes of entrepreneurship in sub-regions of Lower Silesia were calculated and analysed: the number of economic entities per 1 thousand inhabitants and per 1 km². A particular feature of entrepreneurship in Lower Silesia is a significant variability of its level in individual sub-regions.

Introduction

Entrepreneurship is a problem that inspires interdisciplinary research work, so there are many definitions of entrepreneurship. The definition used in this study was accepted according to the objective criterion and it associates entrepreneurship with the activity of economic entities, treated as undertaking a business activity and running it effectively. A consequence of such an approach is identifying the entrepreneurship with an increasing number of economic entities operating in a given area [2, 42]. Entrepreneurship is a necessary condition for correct functioning and development of free-market economy. A newly formed enterprise means a new business activity that creates new values in the economy [1, 28]. Entrepreneurship is a factor that drives the regional and local development. Scientific literature emphasizes that development of a region is a result of synergy of the rationality in actions of market entities [3, 285].

Methodology and sources of materials

The research restrictions presented in the introduction, which are connected with the accepted definition of entrepreneurship, affected the selection of research methods. Evaluation of the state and development directions of entrepreneurship in Lower Silesia was performed basing on an analysis of the number and structure of economic entities, according to: ownership sectors, organizational and legal forms, and PKD (Polish Classification of Activities) section. Two indexes reflecting the quantitative potential of entrepreneurship in sub-regions of Lower Silesia were calculated and analysed: the number of entities per 1 thousand inhabitants and per 1 km². The sources of information were numerical data published by the Central Statistical Office and the Statistical Office in Wrocław. The studies covered the period of 2004-2008.

Changes in the number and structure of national economy entities in lower silesia

In 2008, in Dolnoslaskie Province, there were, in total, 316 700 national economy entities registered in the REGON register, that is 8,4% of all entities registered in Poland. In 2008, the public sector entities (14 800) constituted 5% of the entities in the

register (3% in the whole country). A decisive majority, that is 95% of the total number of the entities, belonged to the private sector. The structure of enterprises according to the organizational and legal forms was rather stable, and the enterprises run by natural persons had the highest share in it (72-75% of all entities). As compared with 2004, the number of registered natural persons who run a business activity decreased by 1 100. In the analysed years, there was a considerable increase in the number of commercial companies (by 3 984, that is by 22%), associations and social organizations (by 1 518, that is by 30%), and foundations (by 284, that is by 55%) in Dolnoslaskie Province.

TAB. 1: National economy entities in Lower Silesia per sub-regions

Specification	Years					Increase in the number of entities in 2004-2008	Dynamics in the number of entities in 2004-2008
	2004	2005	2006	2007	2008		
Sub-regions:	[pcs]						[%]
Jeleniogorski	53408	54365	53634	54748	56774	3366	106
Legnicko-glogowski	40479	40375	40262	40945	41677	1198	103
Walbrzyski	72202	71678	72785	73556	74793	2591	104
Wroclawski	43920	43150	43415	45278	47874	3954	109
City of Wroclaw	94465	93047	92954	93781	95602	1137	101
Total in Lower Silesia	304474	302615	303050	308308	316720	12246	104

Source: own study based on the data of the Statistical Office in Wroclaw

In the analysed period, the number of the national economy entities registered in Lower Silesia increased by 12 200, that is by 4%. In spatial terms, the highest increase in the number of entities was observed in the Wroclawski sub-region, whereas the lowest increase – in Wroclaw. In 2008, the highest number of national economy entities were registered in Wroclaw (95 600), and the lowest number - in the Legnicko-glogowski sub-region (41 700).

TAB. 2: National economy entities in Lower Silesia per PKD sections

Item	Years					Change in the number of entities in 2004-2008	Dynamics in the number of entities in 2004-2008
	2004	2005	2006	2007	2008		
	[pcs]						
1	6584	6447	6502	6651	6757	173	103
2	28232	27694	27309	27132	26908	-1324	95
3	29569	29153	29762	32413	35631	6062	121
4	99760	96801	93569	92215	91473	-8287	92
5	9175	9086	8964	9041	9264	89	101

Item	Years					Change in the number of entities in 2004-2008	Dynamics in the number of entities in 2004-2008
	2004	2005	2006	2007	2008		
	[pcs]						
6	21808	21073	20650	20972	21439	-369	98
7	10937	10786	10786	10932	11360	423	104
8	59621	61866	64323	66530	69675	10054	117
9	1379	1402	1488	1501	1499	120	109
10	6640	6866	6961	7065	7230	590	109
11	12073	12240	12408	12781	13604	1531	113
12	18646	19151	20290	21037	21837	3191	117

1. Agriculture, hunting and forestry
2. Industry
3. Construction industry
4. Trade and repairs
5. Hotels and restaurants
6. Transport, inventory management and communications
7. Financial brokerage
8. Real estate and company servicing
9. Public administration and national defence
10. Education
11. Health care and social assistance
12. Other communal, social and individual services

Source: own study based on the data of the Statistical Office in Wrocław

In the structure of national economy entities according to PKD sections in 2008, the highest share had the Trade and repairs section (28,9%) and the Real estate and company servicing section (22%). The highest increase in the number of entities in the analysed period was observed in the Real estate and company servicing section (by 10 000, that is by 17%) and construction industry (by 6 000, that is by 21%). In the analysed years, the number of economic entities decreased in three sections (Industry, Trade and repairs, Transport, inventory management and communications).

TAB. 3: National economy entities in Lower Silesia per number of employees

Specification	Years					Change in the number of entities in 2004-2008	Dynamics in the number of entities in 2004-2008
	2004	2005	2006	2007	2008		
	[pcs]						[%]
9 persons and less	292339	290315	290671	295704	303665	11326	104
10-49	9712	9909	10007	10206	10564	852	109
50-249	2053	2028	2011	2034	2109	56	103
250 persons and more	370	363	361	364	382	12	103

Source: own study based on the data of the Statistical Office in Wrocław

In the structure of national economy entities according to the number of employees, small entities with the number of employees up to 9 persons constituted a vast majority (96%). As compared with 2004, an increase in the number of entities in this group was observed - by 11 300, that is by 4%. In the remaining three groups, there was also an increase in the number of entities as compared with 2004. In the group of entities with the number of employees between 10 - 40, the number of entities increased by 9%, while both in the range of 50 – 249 people and in the range of 250 and more people – by 3% in each.

In 2008, 27 400 new economic entities were entered into the REGON register in Dolnoslaskie Province. New entities were registered mainly in the Trade and repairs section (24,3% of the total number of new entities). All sub-regions of Dolnoslaskie Province were characterized by a positive net growth rate (calculated as a difference between the number of the entities newly registered in the REGON register and the number of the entities deregistered in a given year) [5, 18].

TAB. 4: Entrepreneurship indexes in sub-regions of Lower Silesia in 2008

Specification	The number of entities per 1000 inhabitants of a sub-region	The number of entities per 1 km ² of the area of a sub-region
Jeleniogorski sub-region	98,2	10,2
Legnicko-glogowski sub-region	92,9	12,0
Walbrzyski sub-region	110,4	17,9
Wroclawski sub-region	88,5	7,4
City of Wrocław sub-region	151,2	326,3
Total in Lower Silesia	110,1	15,9

Source: own study based on the data of the Statistical Office in Wrocław

One of the basic indexes, which determine the economic activity of the population living in a given area, is the entrepreneurship index, defined as the number of economic entities in the REGON system per 1 thousand inhabitants. The average entrepreneurship index for Dolnoslaskie Province was 110,1. The economic activity was characterized by considerable

spatial variability. The highest entrepreneurship index in 2008 occurred in the Wrocław sub-region (151,2), while the lowest one – in the Wrocławski sub-region (88,5).

The second analysed index was the number of economic entities per 1 km² of the area. Like in the case of the entrepreneurship index, the highest value was observed in the Wrocław sub-region, while the lowest one – in the Wrocławski sub-region. Concentration of economic entities per 1 km² of the area in Wrocław is 20 times higher than the average for the Province.

Summary

In the analysed period, the number of the national economy entities registered in Lower Silesia increased by 12 200, that is by 4%. A decisive majority of these entities are entities of the private sector, which accounted for 95% of their total number. Micro-enterprises had a 96% share in the structure of national economy entities per the number of employees. All sub-regions of Dolnośląskie Province were characterized by a positive net index. In the structure of economic entities of Lower Silesia per organizational and legal forms, there dominate natural persons conducting a business activity, however their share decreased in the analysed period. An increase in the number of associations, social organization and foundations, which - in the context of the entrepreneurship definition in the objective approach - have also the ability to create new values and activeness in the economy, draws special attention. In Lower Silesia, more than a half of economic entities in the structure per PKD sections operate within the Trade and repairs section and the Real estate and company servicing section.

The calculated values of the indexes determining the number of economic entities per 1 thousand of population and per 1 km² indicate that there is territorial differentiation in the entrepreneurship in Lower Silesia (differ. between the max. and min. value of the index: 62,7). The concentration of the national economy entities in the aforesaid sub-regions is unquestionably the highest in Wrocław, while the lowest – in the Wrocławski sub-region. Actions aiming at developing and strengthening the entrepreneurship (among other things, through knowledge dissemination and training) should be intensified particularly in this area.

References:

- [1] FOYOLLE, A. *Entrepreneuriat. Apprendre a Entreprendre*, Dunod, Paris 2004, 392 s., ISBN 2-10-008189-6
- [2] KLAMUT, M., PASSELA, E. *Konkurencyjność regionów w Polsce a rozwój przedsiębiorczości*, [in:] *Przekroje regionalne w polityce ekonomicznej* (scientific. ed. Korenik S.). Wrocław University of Economics, Wrocław 1999, 201 s., ISSN 0324-8445
- [3] OCHOJSKI, A., SZCZUPAK, B., ZIELIŃSKI, T. *Regionalne środowisko przedsiębiorczości*, [in:] *Przedsiębiorczość i konkurencyjność a rozwój regionalny* (scientific. ed. Klasik A.), Katowice University of Economics, Katowice, 2006, 598 s., ISBN 83-7246-938-5
- [4] *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w województwie dolnośląskim w latach 2005-2006*. Statistical Office in Wrocław, Wrocław, 2007, 88 s., ISBN 83-88634-68-0
- [5] *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w województwie dolnośląskim w latach 2007-2008*. Statistical Office in Wrocław, Wrocław, 2009, 98 s., ISSN 2080-1947

BEHAVIORÁLNÍ EKONOMIE A JEJÍ VLIV NA FIREMNÍ MARKETING

BEHAVIORAL ECONOMIC'S INFLUENCE OVER COMPANY MARKETING

Jan Pospíšil

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně

jPospisil@fame.utb.cz

Klíčová slova:

Behaviorální ekonomie – neuromarketing – marketing – reklama.

Key words:

Behavioral economics – neuromarketing – marketing – advertising.

Abstract:

Amount of direct investments to the advertising and other marketing communication tools and researches are increasing every year. Nevertheless success rate of the commercial message transmission stays on the same rate or even declines. Communication agencies and submitters are often thinking according old marketing models and procedures. But they don't see that there is a change in basic marketing paradigm. New findings from neurology and psychology are bringing new view of consumer purchasing behavior. In this context we can often hear about behavioral economics. In this paper author explains basic characteristic of the behavioral economics. He deals with possibilities how the findings from behavioral economics theory may affect companies marketing to the higher effectiveness.

Úvod

Objem peněz každoročně vložených do marketingových rozpočtů se neustále navyšuje. Například u reklamy, jednoho z nejpoužívanějších nástrojů marketingové komunikace, dochází každoročně k navýšení o několik stovek milionů korun. I když se v současné době využívají nové formy marketingové komunikace, bylo v Česku jen za loňský rok vloženo do reklamy více než 28 miliard korun. A přesto, že letošní rok je ve znamení hospodářské deprese, plánovaný odhad investic do reklamy se lehce přibližuje 30 miliardám korun. [7] Zvyšující se investice do marketingových rozpočtů však nutně neznamenají růst efektivitu marketingových nástrojů.

Současný marketing a marketingové komunikace vycházejí z modernistického pohledu na svět. Ten je jednoznačný a jasně strukturovaný. Podle něj má vše vědou podložená pravidla. Modernismus nepředpokládá, že by se člověk mohl chovat jinak, než podle racionálních ekonomických modelů. Lidská spontaneita a kreativita je potlačována s poukazem na teorii racionálního rozhodování na základě dostupných informací.

Na této bázi je zpracováváno i tzv. univerzální prodejní tvrzení (USP - Universal Selling Proposition). To obsahuje informace a argumenty, které vycházejí z údajů o produktu a cílových skupinách. Z něj se poté vytváří marketingové sdělení, které je cílové skupině komunikováno prostřednictvím nástrojů marketingové komunikace. Univerzální prodejní tvrzení je zpracováváno podle očekávání potenciálních zákazníků – příslušníků cílové skupiny. Ti mají od produktu určitá očekávání, má jim přinést určitý druh odměny. Ta může být racionální, smyslová, společenská nebo může sloužit k uspokojení ega.

Problémem ovšem je, že většina takto utvořených sdělení (i těch neracionálních) pracuje s postuláty ekonomické teorie založené na racionálním chování člověka v ekonomice. Nelze se poté divit, že mnoho marketingových sdělení nevzbudí zákazníkům zájem. Natož aby povzbudilo jeho nákupní chování. Víra v racionální chování zákazníka však neovlivňuje jen marketingové sdělení. Už samotný produkt vytváří firma s vědomím, že jej bude nabízet zákazníkovi, kterého vnímá na základě dosavadního ekonomického pohledu. Tvoří jej podle propracovaných průzkumů, které ji stojí nemalé finanční prostředky. Přesto, že podle průzkumů je výrobek dokonalý, u spotřebitelů propadne. Z deseti nových výrobků na trhu uspějí maximálně dva. [4]

Východiskem z této situace a možností, jak zefektivnit investice vložené do marketingových rozpočtů, mohou být poznatky z behaviorální ekonomie.

Behaviorální ekonomie a spotřebitel

Behaviorální ekonomie je asi tři desítky let starý obor. Jedná se o propojení klasické ekonomie s psychologickým zkoumáním. Díky tomuto spojení se vědci snaží přijít na to, jakým způsobem lidé činí svá rozhodnutí.

Liberální ekonomické teorie jsou založené na předpokladu, že rozhodování činí racionální bytost. Člověk označovaný za "homo economicus", který činí svá rozhodnutí na základě dobrých znalostí a dostatku informací. Ty podle dosavadních ekonomických modelů využije vždy pro svůj prospěch a jeho jednání je maximálně racionální.

S teorií, která odmítá dosavadní ekonomické modely, přišli už v roce 1979 ekonomové Daniel Kahneman a Amos Tversky. Ve své práci *"Prospect Theory : An Analysis of Decision under Risk"* úspěšně vyvrací ekonomické paradigma racionálního člověka. Výsledky jejich výzkumu poukazují na to, že v lidském myšlení dochází k nečekaným zkratkám, díky nimž člověk porušuje základní principy teorie pravděpodobnosti. Tím dochází k popření čistě racionálního jednání člověka v ekonomice. [3]

Podle Kahnemana a Tverskeho funguje lidský mozek častěji naprosto nahodile, než podle jasných a racionálních pravidel. Ilustrovali to poměrně jednoduchým experimentem. Skupiny lidí se dotázali, kolik afrických států je členem OSN. Odpověď lidí na jejich otázku dokázali snadno zmanipulovat pouze tím, že jim během kladení otázky ukazovali náhodně zvolená čísla. Ukázalo se, že vyšší číslo vedlo pravidelně k vyššímu odhadu počtu států a nižší naopak vedlo dotazované k úvaze o menším počtu států. Přitom lidé věděli, že zvolená čísla jsou náhodná - byla vybírána na pouťovém "kole štěstí". [6]

Podobným způsobem ilustruje iracionálnost lidského chování profesor Dan Ariely. Ve své knize *Predictably Irrational* přichází s tvrzeními, která popírají dosavadní model chápání nabídky a poptávky. Současná ekonomie tvrdí, že v podmínkách dokonalé konkurence je: *"stanovena tržní cena, která vyrovnává nabídku a poptávku na takové úrovni, že mezní hodnota přiřazená směňovanému statku kupujícím se rovná mezní hodnotě přiřazené tomuto statku prodávajícím."* [2] Ariely však přichází s teorií tzv. kotev. Ta v podstatě říká, že lidský mozek je do velké míry ovlivňován prvním vjemem, který se vtiskne do paměti tak silně, že v ní dlouho přetrvává a to i přes další přicházející podněty. Když se člověk setká s novým produktem, nechá se ovlivnit první cenovkou, kterou na něm uvidí. Tuto cenovku označuje Ariely jako kotvu, která bude mít v budoucnosti velký vliv na cenu, kterou budeme ochotni za daný produkt zaplatit. [1]

Jako důkaz uvádí experiment, při kterém se studenty uspořádal zvláštní aukci. Nejprve jim představil různé produkty (od vína až po bezdrátovou klávesnici) a každý produkt

stručně popsal. Poté jim rozdal tištěný seznam s názvy produktů. Studenti měli za úkol ke každému napsat cenu, kterou by byli ochotni za daný produkt zaplatit. Než však začali studenti psát své nabídky, dostali za úkol na ten stejný papír u každého produktu napsat poslední dvojčíslí jejich rodného čísla. Výsledky testu byly velmi zajímavé. Například *"studenti s vysokým rodným číslem nabídli za klávesnici v průměru 56 dolarů, zatímco studenti s nízkým rodným číslem nabídli jen 16 dolarů. Celkově byly nabídky v nejvyšší skupině o 216-346 procent vyšší než skupiny s nízkými rodnými čísly."* [1] Přitom studenti byli přesvědčeni, že cena, kterou za nabízený produkt nabídli, byla zvolena podle čistě racionální úlohy a dvojčíslí rodného čísla je podle jejich názoru v žádném případě neovlivnilo.

Experiment dokazuje, jak snadno je možné ovlivnit hodnotu produktu vnímanou zákazníkem. Zákazníková mysl se ukotvuje k první ceně každého zboží. To Ariely dokazuje na mnoha dalších experimentech, takže úspěšně popírá postuláty tradiční ekonomie o fungování nabídky a poptávky. Rozhodování zákazníků je ovlivňováno kotvami a je jedno, zda jde o rozhodnutí malé nebo zásadní. Jestli si koupíme nové auto, jestli si zapálíme cigaretu, kam pojedeme na dovolenou, nebo jaké jsou naše volební preference. To vše činíme podle klasické ekonomické teorie na základě našich preferencí, podle toho co máme rádi a co ne. Jenže podle teorie kotev tyto volby provádíme na základě *"principu náhodné provázanosti"* [1], což znamená, že naše dnešní rozhodnutí vycházejí víceméně z náhodných voleb učiněných kdysi v minulosti. Tento poznatek zcela mění pohled na chování zákazníka. Jestliže jeho rozhodování neprobíhá na základě racionální volby, pak se současné marketingové postupy založené na klasické ekonomické teorii mívají účinkem. Obrovské finanční prostředky vložené do vývoje nových produktů často přicházejí vniveč. A to i přes to, že firmy provedly nesčetné (a ne zrovna levné) průzkumy. Příkladem může být Coca Cola Blak, nápoj, který v průzkumech naznačoval jasný prodejní úspěch. Na reálném trhu však propadl.[4] Stejně jako tisíce další produktů každý rok. Většina průzkumů totiž počítá s racionálním uvažováním spotřebitele a rolí volného trhu. Jestliže se ale zákazník rozhoduje podle zcela jiných zákonitostí, je potřeba je najít a současné marketingové postupy podle nich revidovat.

Postmoderní marketing a neuromarketing

Řešením současné situace by mohla být aplikace poznatků z postmoderního vnímání lidské společnosti a také tzv. neuromarketing. Behaviorální ekonomie je do jisté míry "produktem" postmoderní společnosti. Iracionální vlivy, které ovlivňují lidské chování, totiž pocházejí z jejich okolí, z emocí, pocitů a dalších zdrojů. Lidé se rozhodují spíše na základě krátkozrakých rozhodnutí, než podle dlouhodobých plánů. Jestliže má spotřebitel hluboko v sobě utvořené kotvy, racionální marketingové sdělení je nemůže změnit. Sdělení musí působit na jeho emoce a pocity. Postmoderní marketing se přiklání k symbolismu a k příběhům. Vytváří konstruovaný svět, ve kterém žijí spotřebitelé vlastní život. Inovátorské firmy používají tyto postupy při komunikaci značky. Nekomunikují racionální vlastnosti, které značkový produkt nabízí, ale příběh. Spotřebitel se pak nákupem určité značky stává součástí nového světa.[5]

Neuromarketing souvisí se změnou pohledu na ekonomii jako vědu. Ta byla a dosud často je vnímána jako neexperimentální věda, která se nemůže spoléhat na laboratorní pokusy a teoretické postuláty může vytvářet pouze na základě pozorování v terénu. Behaviorální ekonomie naproti tomu obhájí kontrolované pokusy v laboratoři jako důležitou součást

ekonomického výzkumu a možnosti ověřování ekonomických teorií. Jak tyto laboratorní pokusy převést do marketingu ukazuje ve své knize *Buyology : Truth and Lies About Why We Buy* marketingový expert Martin Lindstrom. Upozorňuje, že ve fázi přípravy nového produktu se provádějí různé průzkumy trhu a spotřebitelských přání, které mají za úkol pomoci firmě vytvořit produkt na míru pro danou cílovou skupinu spotřebitelů. Nicméně tyto průzkumy zcela nereflktují emoce, které mají spotřebitelé s produktem spojené. Ty totiž nelze běžnými metodami odhalit a reflektovat. Dotazovaný v průzkumu odpovídá na otázky podle racionálního uvážení, které je ale podle výše uvedené teorie zavádějící.

Jak moc může být zavádějící ukazuje Lindstrom v praktickém experimentu. Společně s neurologem sledoval pomocí skeneru fMRI oblasti mozku lidí, kterým byly kladeny různé otázky. Dlouholetých kuřáků se ptal, jestli je nějakým způsobem ovlivňují varovné nápisy na krabičkách od cigaret. A hned položil druhou otázku: "*Kouříte díky tomu méně?*". [4] Lindstrom pak zkoumal projevy mozku těch, kteří odpověděli kladně - tedy že díky varovným nápisům kouří méně. Jejich mozek však říkal něco naprosto jiného. Otázky "*stimulovaly oblast mozku, která se nazývá nucleus accumbens, která je jinak známá také jako "centrum touhy"...* Když je tato oblast stimulována, člověk vyžaduje vyšší a vyšší dávky". [4] Jednoduše řečeno, podle skenování mozku se odpovědi lidí diametrálně lišily od jejich skutečných tužeb, emocí a pocitů. Lindstrom tímto a dalšími pokusy dokázal, že dosavadní snahy firem poznat své zákazníky jsou mnohdy zcela neúčinné.

Závěr

Z výše uvedených poznatků vyplývá nutnost revidovat dosavadní marketingové přístupy. Chce-li být firma na trhu úspěšná, nezbude jí nic jiného, než dobře porozumět svým zákazníkům. Postmoderní vnímání chování zákazníka společně s novými poznatky z psychologie a neurologie ukazují cestu, která může zefektivnit marketing firem.

Literatura:

- [1] ARIELY, D. *Predictably Irrational*. 1st edition. New York: HarperCollins Publishers, 2008. 368 s. ISBN 978-0-06-185454-5
- [2] JONÁŠ, J. *Webová Stránka Jiřího Jonáše: Nobelova cena za ekonomii 2002* [online]. 2002 [cit. 2009-11-19]. Dostupný z WWW: <<http://www.freewebs.com/jjonas/5/510.htm>>
- [3] KAHNEMAN, D., TVERSKY, A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*. 1979, vol. 47, no. 2, s. 263-292
- [4] LINDSTROM, M., UNDERHILL, P. *Buyology: Truth and Lies About Why We Buy*. 1st edition. New York : Doubleday, 2008. 240 s. ISBN 978-0-385-52388-2
- [5] POSPIŠIL, J. Využití archetypů v komunikaci značky. In *Sborník příspěvků z mezinárodní konference „Branding“* (CD)., 2008 ISBN 978-80-7318-773-6
- [6] SOBOTA, J. *Vím, jak vás ovládnout. Respekt* [online]. 2009, roč. 20, č. 36 [cit. 2009-11-19], s. 42-47. ISSN 0862-6545
- [7] Za reklamu se příští rok utratí 29 miliard, říká odhad. *Týden.cz* [online]. 2009 [cit. 2009-10-02]. Dostupný z WWW: <http://www.tyden.cz/rubriky/media/reklama/za-reklamu-se-pristi-rok-utrati-29-miliard-rika-odhad_82676.html>. ISSN 1210-9940

ANALÝZA PODOBNOSTI KRAJŮ ČESKÉ REPUBLIKY Z HLEDISKA DEMOGRAFICKÝCH PROJEVŮ

SIMILARITY ANALYSIS OF REGIONS OF THE CZECH REPUBLIC AS CONCERNS DEMOGRAPHIC BEHAVIOUR

Marie Prášilová, Pavla Hošková

Česká zemědělská univerzita v Praze

prasilova@pef.czu.cz, hoskova@pef.czu.cz

Klíčová slova:

Demografie – demografické projevy – kraje České republiky – diferenciací krajů – vícerozměrné statistické metody

Key words:

Demography – demographic behaviour – CR regions – differentiation of regions – multivariate statistical methods

Abstract:

The measures of demographic statics and dynamics usually reflect socio-economic positions of the inhabitants and their families in a region. The paper deals with a comparison of the CR regions using basic demographic measures and it looks for the causes of their behaviour. By means of the multivariate statistical methods it analyses changes in the mutual positions of regions over one generation of children. By means of factor analysis significant variables are selected aiming at reduction of the starting data matrix's dimension for the factor analysis model. The solution is based on data published by the CZSO in 1993 and 2008.

Úvod

Ekonomický, přírodní, historický i lidský potenciál každého kraje České republiky je do určité míry jedinečný. Přestože kraje (NUTS 3) představují relativně malé územní celky, jejich demografické chování není stejné. V minulosti svoji roli hrála existenční kritéria i politická rozhodnutí, v současné době je hlavním důvodem demografických rozdílů snaha obyvatel dosáhnout co nejvyšší životní úrovně s odpovídající kvalitou života. Poznatky uváděné v příspěvku vyplynuly z řešení výzkumného záměru MSM 6046070906 “Ekonomika zdrojů českého zemědělství a jejich efektivní využívání v rámci multifunkčních zemědělskopotravinářských systémů”.

Cíl a metody

Cílem řešení je posouzení změn v demografickém chování krajů České republiky za období jedné dětské biologické generace. Nejprve jsou kraje popsány a porovnávány z hlediska vybraných ukazatelů demografické statiky a dynamiky. V další části jsou hledány podobnosti mezi kraji pomocí vícerozměrných statistických metod. Porovnání změn bylo hodnoceno ve dvou letech (1993, 2008). Změny v postavení jednotlivých krajů jsou charakterizovány osmnácti proměnnými, které jsou uvedeny v TAB. 1.

TAB. 1: Seznam proměnných

Demografická statika	Demografická dynamika ¹⁾
Počet obyvatel k 31.12.	Porodnost
Index maskulinity	Úmrtnost
Průměrný věk	Sňatečnost
Index stáří (IS)	Rozvodovost
Index hospodářského zatížení (IHZ)	Přistěhovalí
Index závislosti mladých (IZM)	Vystěhovalí
Index závislosti starých (IZS)	Přirozený přírůstek
Naděje na dožití (muži)	Přírůstek stěhováním
Naděje na dožití (ženy)	Celkový přírůstek

¹⁾ Všechny ukazatele demografické dynamiky jsou uvedeny na 1000 obyvatel středního stavu

Protože počet proměnných překračoval počet krajů ČR, bylo nejprve přistoupeno k redukci počtu proměnných. K řešení byla použita faktorová analýza, která v obou letech prvními dvěma faktory vysvětlila většinu celkového rozptylu. Do řešení byly vybrány proměnné, které vykazovaly absolutní hodnotu faktorové zátěže > 0,7. Poté byl v každém hodnoceném roce (1993, 2008) sestaven vstupní panel významných demografických proměnných a obě matice dat byly zpracovány hierarchickou aglomerativní metodou shlukování. Z bohaté nabídky možností shlukování v systému Statistica 8 byla použita metoda nejbližšího souseda [2].

Výsledky

Výběr proměnných

Nejprve byly všechny proměnné zkoumány z hlediska jejich významu v matici dat. Při použití faktorové analýzy se v obou letech do prvních dvou faktorů soustředily s význačnými hodnotami zátěží pouze některé proměnné stavu obyvatelstva a pohybu obyvatelstva krajů. Výsledky faktorové analýzy s vyznačenými významnými proměnnými v prvních dvou společných faktorech jsou uvedeny v TAB. 2.

TAB. 2: Faktorové zátěže proměnných v letech 1993 a 2008

Proměnná	1993		2008	
	Faktor 1	Faktor 2	Faktor 1	Faktor 2
Počet obyvatel	-0,513163	-0,052749	0,416931	0,205872
Index maskulinity	0,819762	-0,075187	-0,337834	0,233943
Průměrný věk	-0,985808	-0,033059	0,709242	-0,586901
IS	-0,982348	-0,049316	0,705510	-0,602170
IHZ	-0,027322	-0,830934	-0,577353	-0,498694
IZM	0,834244	-0,420612	-0,831819	0,074132
IZS	-0,897305	-0,356894	0,339014	-0,866980
Porodnost	0,893632	-0,211134	0,387150	0,800447

Proměnná	1993		2008	
	Faktor 1	Faktor 2	Faktor 1	Faktor 2
Úmrtnost	-0,837476	-0,016243	-0,232598	0,402365
Sňatečnost	0,534684	0,531406	0,417737	0,699420
Rozvodovost	0,121134	0,859260	-0,236393	0,680464
Přistěhovalí	-0,685557	0,512108	0,803467	0,495698
Vystěhovalí	-0,425916	0,609077	0,657955	0,345958
Přírůstek přirozený	0,956807	-0,118707	0,452125	0,574641
Přírůstek stěhováním	-0,721237	0,093135	0,701273	0,470574
Celková diference	0,619298	-0,073474	0,703957	0,494506
Muži dožití	-0,624377	-0,572421	0,696729	-0,508439
Ženy dožití	-0,296827	-0,767024	0,565176	-0,630416
Množství vysvětleného rozptylu	9,123078	3,649647	5,938372	5,382380
Podíl vysvětleného rozptylu	0,506838	0,202758	0,329910	0,299021

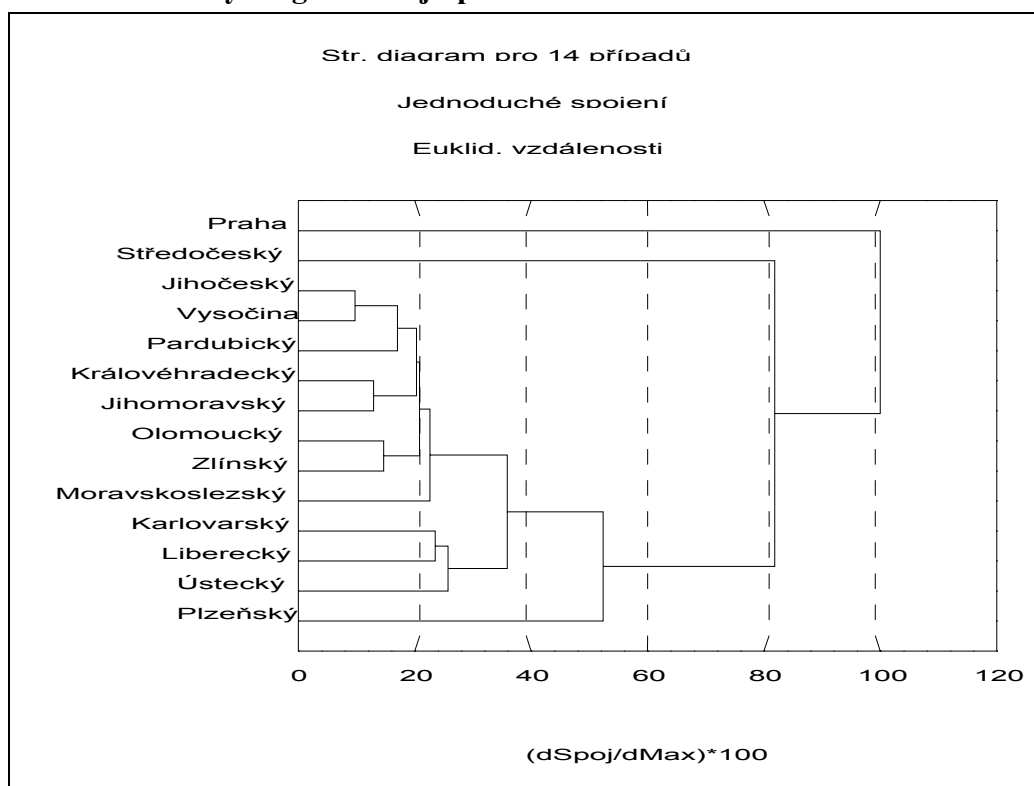
Podobnosti krajů z hlediska jejich demografického chování

I přes poměrně krátké časové období došlo ke změně demografického chování krajů. Hodnocení změn pomocí kvantifikovatelných demografických projevů populace jednotlivých krajů bylo posuzováno v roce 1993 a opět v roce 2008. Uvedené roky vymezují jednu dětskou biologickou generaci. Podobnost či nepodobnost krajů z hlediska uvažovaných proměnných byla posuzována v prvním kroku podle nejmenší euklidovské vzdálenosti mezi objekty, v dalších krocích podle nejmenší vzdálenosti mezi kraji (resp. shluky) a shluky na nižší úrovni. Pro objektivní posouzení výsledků shlukování byla provedena procentuální standardizace vzdáleností mezi objekty.

V roce 1993 vykazují kraje České republiky určitou individuálnost ve svém demografickém chování. Na úrovni 25 % standardizované vzdálenosti vykazují shodné vlastnosti kraje Jihočeský, Zlínský, Pardubický, Olomoucký a Jihomoravský. Jedná se kraje spíše zemědělské s obvyklým tradičním postojem k rodině a k prostředí. Ve 40% standardizované vzdálenosti se stále ještě oddělují jednotlivé kraje. Průmyslové kraje Ústecký a Moravskoslezský mají obdobné demografické chování své populace a v dalším kroku shlukování se spojují. Podobné demografické vlastnosti vykazují kraje Středočeský a Plzeňský. V 50% vzdálenosti jsou stále v individuálním postavení tradiční venkovský kraj Vysočina, demograficky mladý Karlovarský kraj a naopak demograficky konzervativní a spíše stárnoucí kraj Královéhradecký. Všechny tyto kraje se spojují mezi šestým a sedmým decilem standardizované vzdálenosti mezi shluky. Výlučně solitérní postavení má Hlavní město Praha, v jehož pozici se odráží stáří populace, její nepříznivá struktura a horší hodnoty ukazatelů demografické dynamiky. Od roku 1993 došlo v české ekonomice k významným změnám. Proběhla restrukturalizace průmyslu, privatizace podniků a služeb, řešily se restituce majetku oprávněných osob. Došlo k útlumu těžkého průmyslu, zemědělství se začalo budovat na principech soukromého podnikání s prvky trvale udržitelného rozvoje krajiny, posílila se potřeba lidských zdrojů v terciární oblasti ekonomiky národního hospodářství. Lidé se začali intenzivně ekonomicky starat o sebe a o své rodiny. Během dalších třinácti let

populace všech krajů České republiky zestárla. Výrazně se zvýšila naděje dožití u obou pohlaví. Uspokojivě se zvýšil počet lidí ve II. ekonomické generaci (20-64 let), ale v roce 2008 je patrný menší počet obyvatel I. ekonomické generace (0-19 let). Lidé se začali stěhovat za prací. V regionech vznikly průmyslové zóny a do krajů se dostal zahraniční kapitál, který příznivě ovlivnil zaměstnanost v oblasti. Celý proces je sice soustavný, ale v roce 2008 se ekonomický potenciál krajů stabilizoval. Lidé získali určité jistoty, na jejichž základech mohou budovat svoji existenci a rodinu. Graf 1 je ukázkou grafického zobrazení procesu shlukování krajů se standardizovanou stupnicí vzdáleností v roce 2008. Většina krajů České republiky se po necelých 40% vzdálenosti sloučily do jednoho shluku. Výjimku tvoří tři kraje, a to Plzeňský, Středočeský a Hlavní město Praha.

Graf 1: Stromový diagram krajů pro rok 2008



Středočeský kraj a Hlavní město Praha se stávají spojenými demografickými nádobami. Od roku 1993 docházelo ke snižování počtu obyvatel hlavního města Prahy, ale v roce 2008 byl zaznamenán mírný nárůst. Přirozený přírůstek v Praze vykazuje hodnoty srovnatelné s jinými kraji. Přesto podíl vystěhovalých je v Praze nejvyšší. Hlavní příčinou je stěhování obyvatel za hranice Prahy do nově postavených rodinných domů nebo bytů. Zvyšuje se průměrná délka života a tím i průměrný věk obyvatel hlavního města. Praha je pro obyvatele Středočeského kraje stále významným zaměstnavatelem s nadprůměrnou mzdou, místem kulturních a společenských událostí, městem s dobrou dopravní obsluhností, Středočeský kraj místem příjemného bydlení mimo rušné město a regionem s řadou servisních a podnikatelských služeb pro hlavní město. Při porovnání s předchozími výzkumy je nutné zdůraznit postupné přibližování demografického chování Středočeského kraje s hlavním městem.

Závěr

Demografické ukazatele jsou odrazem sociálního a ekonomického chování společnosti. Každý kraj České republiky vykazoval rozdílné hodnoty jednotlivých proměnných, ale při současném vícerozměrném pohledu bylo možno nalézt určité podobnosti. Rok 1993 byl ve výsledcích řešení poznamenán politickými a ekonomickými změnami po roce 1989. Týkalo se to hlavně krajů s útlumem těžkého průmyslu a krajů s dobrou nabídkou pracovních příležitostí. Rok 1993 se vyznačoval nesourodostí demografického chování. Podobnosti se projevily až při větších vzdálenostech krajů. Výrazně se oddělilo Hlavní město Praha. V roce 2008 bylo demografické chování obyvatelstva krajů sice stabilizováno, ale poznamenáno zvýšenou porodností a tím nárůstem celkového přírůstu. Vzdálenosti pro shlukování se zkrátily, přičemž se v naší republice výrazněji oddělil Plzeňský kraj a dále dva kraje, a to Středočeský a Hlavní město Praha. Všechny ostatní kraje si demograficky konkurují svou velkou podobností v hodnocených ukazatelích.

Literatura:

- [1] PRÁŠILOVÁ, M., GROSZ, J., HOŠKOVÁ, P. Komparace demografického chování krajů České republiky pomocí vícerozměrných statistických metod. *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, 61, 6, 2008, s. 103-112. ISSN 1211-8516
- [2] ŘEZANKOVÁ, H., HÚSEK, D., SNÁŠEL, V. *Shluková analýza dat*. Praha: Professional Publishing, 2007, 196 s. ISBN 978-80-86946-26-9

JEDNODUCHÝ MODEL OPTIMÁLNÍ REGIONÁLNÍ ALOKACE INVESTIC ON A SIMPLE MODEL OF OPTIMAL REGIONAL ALLOCATION OF INVESTMENT

Pavel Pražák

Univerzita Hradec Králové

pavel.prazak@uhk.cz

Klíčová slova:

Investice – alokace – region – optimální řízení – Pontryaginův princip maxima

Key words:

Investment – allocation – region – optimal control – Pontryagin maximum principle

Abstract:

Paper deals with a simple mathematical model that describes a regional allocation of investment. For simplicity it considers only two regions. Model is formulated for a linear production function with a constant capital-output rate. It is formulated as an optimal control problem that can be solved with the help of Pontryagin maximum principle. Paper does not contain a detailed mathematical solution to the problem and it rather concentrates to the interpretation of the model and its optimal solution.

Popis problému a modelu

Uvažujme nějaký ekonomický celek, který je rozdělen na regiony. Pro jednoduchost předpokládejme, že je tvořen pouze dvěma regiony. Každý z těchto regionů má určitý výstup, který označíme Y_i , kde $i \in \{1,2\}$. Výstup každého regionu je rostoucí funkcí kapitálových vstupů, které označíme K_i , kde $i \in \{1,2\}$, takže růst kapitálu v každém regionu způsobí růst výstupu tohoto regionu. Uvažujme dále, že příčinou růstu zásob kapitálu v daném regionu, je růst investic v tomto regionu. Předpokládejme, že investiční fondy, které vznikají z celkových úspor obyvatel daného ekonomického celku, jsou vloženy do centrální agentury a pak jsou alokovány do jednotlivých regionů. Nyní se nabízí otázka. Jak provést optimální alokaci investičního fondu do každého z obou regionů? Úvahy tohoto typu byly poprvé řešeny v práci [3], problémem se pak také zabýval článek [1]. Naše úvahy vycházejí hlavně z publikace [5], která navazuje na článek [6].

Matematická formulace problému

Má-li produkční funkce každého z obou regionů konstantními výnosy z kapitálu, lze pro $i \in \{1,2\}$ psát

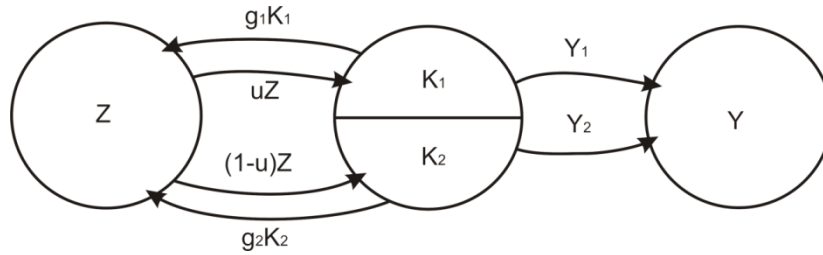
$$Y_i = b_i K_i$$

kde b_i , $b_i > 0$, je reálná konstanta, reprezentuje výnosy z kapitálu v i -tém regionu. Pro celkový výstup uvažované ekonomické jednotky pak můžeme psát vztah

$$Y = Y_1 + Y_2 = b_1 K_1 + b_2 K_2$$

Je vhodné uvědomit si, že jak výstup Y_i i -tého regionu, tak kapitál K_i i -tého regionu, jsou funkce času t . Označíme-li T , $T > 0$, plánovací horizont, pro který budeme model studovat, můžeme psát $t \in [0, T]$ a pro i -tý region také $Y_i = Y_i(t)$ nebo $K_i = K_i(t)$. V textu

však budeme většinou používat zkrácený zápis bez proměnné označující čas t . Při konstrukci modelu je vhodné sledovat obr. 1.



Obrázek 1: Přehled toků kapitálu v ekonomické jednotce se dvěma regiony.

Protože investiční fondy, jejichž objem v čase t označíme $Z=Z(t)$, pocházejí z úspor v obou regionech, můžeme psát

$$Z = s_1 Y_1 + s_2 Y_2,$$

kde $s_i, s_i \in (0,1)$ pro $i \in \{1,2\}$, je sklon k úsporám v i -tém regionu. Pokud definujeme $g_i = b_i s_i$, můžeme předchozí vztah pro objem investičních fondů přepsat ve tvaru

$$Z = g_1 K_1 + g_2 K_2.$$

Označme $u = u(t), u \in [0,1]$, relativní míru investičních fondů, které jsou alokovány do regionu 1, pak $(1-u)$ představuje relativní míru investic, které jsou alokovány do regionu 2. Pokud v prvním přiblížení nebudeme uvažovat znehodnocení kapitálu, můžeme pro časový vývoj kapitálu pracovat s rovnicemi

$$\dot{K}_1 = uZ = u(g_1 K_1 + g_2 K_2)$$

$$\dot{K}_2 = (1-u)Z = (1-u)(g_1 K_1 + g_2 K_2)$$

Počáteční hodnoty kapitálu v regionu 1 nebo v regionu 2, označíme $K_1(0) = K_1^0$, resp. $K_2(0) = K_2^0$. Úlohou je pak nalézt takové rozložení investic z centrální agentury, aby byl získán maximální výstup $Y(T)$ uvažované ekonomické jednotky v čase T , tj. bude třeba nalézt maximální výstup na konci plánovacího období. Vzhledem k tomu, že $Y(T) = b_1 K_1(T) + b_2 K_2(T)$, lze formulovanou úlohu zapsat jako úlohu optimálního řízení následujícím způsobem: je třeba nalézt

$$\max_{u(t)} [b_1 K_1(T) + b_2 K_2(T)]$$

vzhledem k podmínkám daným diferenciálními rovnicemi pro $K_1=K_1(t)$ a $K_2=K_2(t)$ a s řídicí proměnnou $u=u(t)$, $u \in [0, 1]$.

Řešení problému

Uvedenou úlohu lze řešit pomocí Pontrjaginova principu maxima, jehož formulaci lze nalézt např. v [4]. Podrobné řešení formulované úlohy zde uvádět nebudeme, omezíme se pouze na nejnutnější informace. Hamiltonova funkce dané úlohy je

$$\begin{aligned} H(K_1, K_2, u, p_1, p_2) &= p_1 u(g_1 K_1 + g_2 K_2) + (1-u)p_2(g_1 K_1 + g_2 K_2) \\ &= (u(p_1 - p_2) + p_2)(g_1 K_1 + g_2 K_2), \end{aligned}$$

kde $p_1=p_1(t)$, resp. $p_2=p_2(t)$ jsou adjungované funkce, pro které platí adjungované rovnice. Tyto rovnice lze pro $i \in \{1,2\}$ psát ve tvaru

$$\dot{p}_i = -\frac{\partial H}{\partial K_i} = -[up_1 + (1-u)p_2]g_i$$

s podmínkami transversality $p_i(T) = b_i$. Adjungované funkce zde mají roli pomocných proměnných a obvykle umožňují sestavit kritérium, podle kterého je možné stanovit optimální řízení. Vzhledem k tomu, že $b_i > 0$ pro $i \in \{1, 2\}$, můžeme uvažovat o vývoji adjungovaných funkcí v 1. kvadrantu fázového diagramu s osami p_1 a p_2 . Není obtížné nahlédnout, že obě adjungované funkce jsou v tomto kvadrantu klesající funkcí času, neboť jejich derivace jsou záporné. Podle principu maxima je dále nutné vybrat takové optimální řízení $\hat{u}$ aby v bodech spojitosti tohoto řízení platil vztah

$$H(K_1, K_2, u, p_1, p_2) \leq H(K_1, K_2, \hat{u}, p_1, p_2).$$

Je tedy nutné, aby pro každé $u \in [0, 1]$ platilo

$$(u(p_1 - p_2) + p_2)(g_1 K_1 + g_2 K_2) \leq (\hat{u}(p_1 - p_2) + p_2)(g_1 K_1 + g_2 K_2).$$

Odtud pak získáme kritérium pro optimální alokaci investic ve tvaru

- $\hat{u}(t) = 1$, jestliže $p_1(t) > p_2(t)$,
- $\hat{u}(t) = 0$, jestliže $p_1(t) < p_2(t)$,
- $\hat{u}(t)$ je libovolné, jestliže $p_1(t) = p_2(t)$.

Všimněme si, že z uvedeného tvaru adjungovaných rovnic vyplývá, že $\frac{\dot{p}_1}{\dot{p}_2} = \frac{g_1}{g_2}$.

Upravíme-li tento vztah a pak provedeme integraci v mezích od t do T , můžeme uplatnit podmínky transversality. Nakonec lze úpravou získat vztah

$$p_2(t) = \frac{g_2}{g_1} p_1(t) + \frac{b_1 b_2}{g_1} (s_1 - s_2),$$

který umožňuje zkonstruovat trajektorii řešení adjungovaných funkcí ve fázovém diagramu, a jak se ukazuje, je klíčový pro další rozbor. Pro nedostatek prostoru zde fázový diagram neuvádíme.

Rozbor řešení

Protože $g_i = s_i b_i$ kde $i \in \{1, 2\}$, lze z předchozího vztahu bezprostředně odvodit kritérium pro rozdíl adjungovaných funkcí

$$p_1(t) - p_2(t) = \frac{1}{s_2 b_2} [(s_1 b_1 - s_2 b_2) p_2(t) + b_1 b_2 (s_2 - s_1)].$$

Tento vztah umožňuje popsat optimální strategie pro alokaci investic do prvního nebo druhého regionu.

- Je-li $s_1 b_1 > s_2 b_2$ a $s_2 > s_1$ nebo $s_1 b_1 > s_2 b_2$ a $s_2 = s_1$ nebo $s_1 b_1 = s_2 b_2$ a $s_2 > s_1$, je $p_1(t) - p_2(t) > 0$, takže $\hat{u}(t) = 1$ pro všechna $t \in [0, T]$. Za těchto podmínek tedy všechny investice směřují do prvního regionu a do druhého regionu nesměřují investice žádné. Podívejme se na tyto podmínky podrobněji. Ve všech třech případech je v prvním regionu vyšší výnos z kapitálu, takže region disponuje vyšší produktivitou, což znamená, že vložené investice jsou lépe využity. Všimněme si, že v prvním nebo ve třetím případě je v prvním regionu menší míra úspor než v regionu druhém, to znamená, že v regionu vzniká méně zdrojů pro investice, ale dochází k vyšší spotřebě.

- Je-li $s_1 b_1 < s_2 b_2$ a $s_2 < s_1$ nebo $s_1 b_1 < s_2 b_2$ a $s_2 = s_1$ nebo $s_1 b_1 = s_2 b_2$ a $s_2 < s_1$, je $p_1(t) - p_2(t) < 0$, takže $\hat{u}(t) = 0$ pro všechna $t \in [0, T]$. Za těchto podmínek jdou tedy všechny investice do druhého regionu a do prvního regionu nesměřují investice žádné. Situace je obdobná té předchozí s tím rozdílem, že regiony mají obrácenou pozici.
- Je-li $s_1 b_1 > s_2 b_2$ a přitom $s_2 < s_1$, je rozbor trochu náročnější. Lze odvodit, že pokud $b_1 < b_2$, pak pro $t \in [0, \tilde{t}]$, je $\hat{u}(t) = 1$ a pro $t \in [\tilde{t}, T]$, je $\hat{u}(t) = 0$, přičemž

$$\tilde{t} = T - \frac{1}{s_2 b_2} \ln \left(b \frac{s_2 - s_1}{s_2 b_2 - s_1 b_1} \right).$$

V tomto případě je míra úspor v prvním regionu vyšší, ale region je méně produktivní, jeho výnos z kapitálu je nižší. Vzniká zde relativně více zdrojů pro investice, ale jejich investování je méně efektivní než v regionu druhém. Optimální alokace investic má následující scénář. V časovém intervalu $[0, \tilde{t}]$ směřují všechny investice do tohoto prvního regionu, pak dojde k výměně a v časovém intervalu $[\tilde{t}, T]$ směřují všechny investice do druhého regionu. V případě, že $b_1 \geq b_2$ a první region není v produktivitě horší než region druhý je opět $\hat{u}(t) = 1$ pro všechna $t \in [0, T]$, takže všechny investice směřují stále do tohoto efektivnějšího regionu.

- Je-li $s_1 b_1 < s_2 b_2$ a přitom $s_2 > s_1$, je situace stejná, jako situace předchozí s tím rozdílem, že se pozice regionů vymění.
- Je-li nakonec $s_1 b_1 = s_2 b_2$ a přitom $s_2 = s_1$, mají oba regiony stejné parametry, nabízejí stejné podmínky a model je indiferentní k libovolnému scénáři optimální alokace investic. Regiony prostě splynou do jedné oblasti, která je z pohledu plánování investic nerozlišitelná.

Závěr

Uvedený matematický model představuje základní a jednoduchý model pro alokaci investic do regionů určité ekonomické jednotky. V rámci tohoto modelu bylo odvozeno, že investice by měly být optimálně rozdělovány tak, aby směřovaly do regionu s vyšším výnosem z kapitálu. Druhý region by tak zůstal bez investic a lze předpokládat, že by docházelo k jeho zaostávání. V tomto smyslu se pak lze domnívat, že snaha o optimální alokaci investic může vést k disparitě regionů. O tomto existujícím jevu pojednává např. publikace [2]. Vzhledem k jednoduchosti modelu nelze očekávat, že by mohl být zásadním způsobem vypovídající, nicméně domníváme se, že může být dobrým východiskem pro obecnější a podrobnější modely, které budou zahrnovat i jiné výrobní faktory než kapitál a které by případně počítaly i s dalšími parametry příslušných regionů.

Literatura:

- [1] INTRILIGATOR, M. D. Regional Allocation of Investment: Comment, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 78, No. 4 (Nov., 1964), s. 659-662
- [2] KALA, T., KOMÁRKOVÁ, J., SEDLÁK, P. *Management pro řešení disparit, Disparity v hospodaření obcí v Královéhradeckém a v Pardubickém kraji*, Gaudeamus, Hradec Králové, 2008, ISBN 978-80-7041-395-1

- [3] RAHMAN, M. Regional allocation of investment: An Aggregative Study in the Theory of Development Programming, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 77, No. 1 (Feb., 1963), s. 26-39
- [4] SEIERSTAD, A., SYDSÆTER, K. *Optimal control theory with economic applications*. Amsterdam: North-Holland, 1986, ISBN 0 444 87923 4
- [5] TAKAYAMA, A. *Mathematical economics*, 2nd ed., Cambridge University Press, 1985, ISBN 0-521-31498-4
- [6] TAKAYAMA, A. Regional allocation of investment: A Further Analysis, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 81, No. 2 (May, 1967), s. 330-337

Tato práce vznikla za částečné podpory Grantové agentury ČR při řešení projektu GAČR č. 402/09/0405.

LOCAL ACTION GROUPS AS THE STIMULATOR OF THE LOCAL DEVELOPMENT

Renata Przygodzka

University of Białystok, Poland

r.przygodzka@uwb.edu.pl

Key words:

Local action groups – local development

Abstract:

This article undertakes an attempt at the determination of the role as well as the meaning of local action groups (LAG) within the processes of local development. What has been explained was above all the principle of LAG as well as their substantial functions. Moreover there also exist legal and organisation forms, within which LAG may function. Thanks to the determination of the aforementioned basis what has been identified was the role of LAG, especially in the process of creation as well as in the process of the implementation of the strategy of local development. What has been moreover presented were the possibilities of local financial support shown for LAG within the aforementioned scope as well as the so far application success rate of the aforementioned groups.

Introduction

Despite the fact that the idea of the local development belongs to the category of those which are hard to be defined, especially considering the fact of the multitude of the available aspects and various levels of picturing of the aforementioned occurrence, nevertheless almost every point of view underlines the particular role of the engagement of local societies, which not only become the subject of transformation but above all, they become their creators. All contemporary theories of the local development put the special accent on the upward initiative to be the most important factor of the aforementioned development. Nobody possesses more information on the topic of local problems and needs, than the local society. Their role within the process of formation of the levels of development as well as the undertaking of co-decisions in the process of the execution of the aforementioned aim, constitutes the key condition, which is indispensable for the obtainment of the determined goals.

What is also underlined within the aforementioned theory is the need for the uniform satisfaction of all of the needs of the whole local society and not only the satisfaction of the needs which belong to the part of the society most interested in their own benefits, the conditions for social participation are constituted by the fact of the creation of cross-sector partnerships, within which public, social and economical organisations should take part. The idea of local activity group constitutes this type of activity.

The aim of this article is the identification of the role as well as of the meaning of LAG within the processes of local development as well as the appointment of instruments which support this type of activeness. This article has been prepared upon the basis of literature studies, the analysis of program documents of the Ministry of Agriculture and Rural Area Development and upon the analyses of legal acts as well as statistical data.

Local action groups, the idea behind them and their functions

Local action groups constitute the particular form of cross-sector partnership, which it creates in order for the extension of the circle of individuals and entities and which are interested in the participation in the process of forming of the directions of the development of the territory they reside on (the idea of “small homelands”). They are also interested in the participation in the process of undertaking of decisions and in the co-participation in the process of the execution of the undertaken activities.

The existence of local action groups is strictly connected to the LEADER Initiative of the European Union, which has been established at the beginning of the 1990s and which constituted the attempt at the direction of the methodology and rationality of the public expenditure in order to ensure permanent development of rural areas [Budzich-Szukała, 2008, page 118]. Seven main assumptions were determined, the practical execution of which should halt upon the negative processes and occurrences which are widely existent within the aforementioned areas.

- In order to obtain support, local action groups have to possess legal person status and may be organised only in one of the three of legal and organisational forms, i.e. within the form of foundation, association or the union of associations. In addition, within each of the aforementioned forms there exist the possibility for the obtainment of the status of a public organisation. The activity of the organisation of public aim is the activity which is beneficial from the society point of view, within the determined sphere of public tasks (art. 4 of the OPP Act) [The Act dated of the 24th April 2003 with regard to the activity...].

One of the most important benefits which stems from the obtainment of the aforementioned status of the public use organisation (OPP) is undoubtedly the generation of trust not only within contacts with external partners but also with respect to the participating within LAG partners who represent various sector of the economy. Functioning transparency, clearly visible separation of the forms of ownership, determined principles for the conveyance of financial economy provide greater warranty for the proper execution of matters. The aforementioned benefits may be particularly important in the process of LAG perception as the entity administering the financial assets directed towards the implementation of the local development strategy, also including the entity which possesses the decisive power upon the choice of projects connected to rural areas revitalization processes.

The so far support shown in the process of creation of local action groups has been connected to the implementation of the Pilot Program LEADER+ (PPL+) as activity 2.7 within the Sector Operational Program „Restructuring and modernisation of the food industry sector as well as the development of rural areas 2004-2006” (SPO Agriculture). The implementation of PPL+ has been divided onto the so-called schematics. Scheme number I was implemented from the end of 2004 until the end of 2006 and encompassed the following activities: (1) the support of the preparation of the rural area development strategy (ZSROW), (2) the support of the LAG creation process, (3) the promotion of rural areas as well as (4) mobilisation of local inhabitants and encouraging them to actively take part within the process of rural area development.

Scheme II was implemented from March 2006 until the end of 2008 and encompassed: (1) the support of LAG activity towards the execution of the strategy, (2) the promotion of rural areas, (3) mobilisation of local inhabitants and encouraging them to actively

take part within the process of rural area development, (4) the popularisation and the exchange of information connected to the mobilisation and activation of local inhabitants within rural areas.

The activity budget, despite having been initially planned for the amount of 18,75 million EUR, as the result of financial changes has been increased to the amount of 30,44 million EUR. Finally, the financial support has been granted by 316 LAG (167 within Scheme I as well as 149 within Scheme II). The sole process of the introduction of PPL+ has been assessed in a very positive manner, mainly due to the fact of the arousing the interest put in rural societies through the designation of partnerships which have been engineered with the thought of generating of such paths of development, which shall be more compliant with the needs of local societies and shall lead to the improvement of the quality of the life of inhabitants.

The role of the local action groups in the process of local development stimulation

The current programming period has in a distinctive manner supported the role of LAG within decision making processes connected to the implementation of local development strategies. The aforementioned groups have been granted authorisations within the scope of the choice of projects which are to be implemented with the application of assets granted towards the realisation of the strategy. Moreover, LAG employees have been obliged to ensure versatile aid offered to applicants in the process of project preparation. The aforementioned projects should qualify to receive support within the activities realised within Axis 3: *The quality of life upon rural areas as well as the diversification of rural economy*, i.e.: *the differentiation within the direction of non agricultural activity, the creation as well as the development of micro companies, the restoration and the development of rural areas*, as well as other projects referred to as „small projects”, which do not qualify for showing of support within the activities of Axis 3, which support the achievement of the aims stipulated within Axis, i.e. the improvement of the quality of life or the increased diversification of economical activity upon the area of LAG economical activity.

What needs to be underlined is the fact that not all of the local action groups shall possess such well developed decision powers. This is connected only to those groups, which shall be chosen in the process of the recruitment of applications for the execution of LDS, which are submitted with the headquarters of voivodship local authorities. Within the assessment of the aforementioned applications what is taken under consideration are the two aspects, particularly:

- LAG organisation and administration potential – amongst others, the structure of the executive organ, the principles and the procedures of member acceptance, the procedures for the choice of projects, the criteria for the assessment of projects to be executed by LAG, the so far activity executed by LAG or by partners who create LAG, qualifications as well as the experience of individuals who consist the decision making body;
- The quality of the accepted development strategy (LDS) – especially the connection and cohesion of the approved LDS development paths along with local conditions, SWOT analysis, LDS aims, the adequateness of the presented projects with regard to aims, the integrated LDS character, the innovation of solutions and activities, ensuring the participation of local partners and inhabitants in the process of

preparation and implementation of the LDS character, the budget along with the project schedule within the LDS and the connection to other planning documents.

In 2008 voivodship authorities had recruitment competitions for taking part in local action groups with the aim of the execution of the local development strategy within the project entitled PROW 2007-2013. Along with the application what has also been submitted was the first application for the financial grant within the activity entitled *Functioning of the local action group, obtainment of skills and professional activation*. The aid granted to LAG may be in particular connected to: the research over the area encompassed with LDS; informing about the LAG activity area as well as about LDS; schooling of staff which take part in the implementation of LDS; occurrences of the marketing character connected to the area of LAG and LDS activity; local leader schooling; management of local societies; the running LAG costs (administration costs connected to LAG activity).

The total activity budget amounts to 152 million EUR. In accordance with the status as of the 31st of August 2009, 344 applications for the obtainment of financial grants for the total amount of 85696143,75 PLN were submitted (15% of the activity budget). Within all voivodships LAG have been chosen with the aim for the execution of LDS. 338 LAG have been chosen [PROWieści, September 2009].

Conclusions

Based upon the aforementioned deliberations what is to be paid attention to, is the substantial role of local action groups in the context of local development, the fact which is above all brought down to the process of the creation of strategies of the aforementioned development as well as to the choice of projects which have been submitted with the application for the obtainment of financial grants, up to the level of the budget, which has been foreseen towards the implementation of the local development strategy. This means that via equipping LAG with important decision tools, what shall be executed will be the projects to the greatest degree compliant with the development paths included within the determined strategy.

References:

- [1] ADAMCZYK, R. GAŚSIOREK, E. POMIN, M. *Prawne aspekty tworzenia i funkcjonowania Lokalnej Grupy działania w ramach Pilotażowego programu LEADER+*. Warszawa: Fundacja „Fundusz Współpracy”, 2006, 56 s.
- [2] BUDZICH-SZUKAŁA, U. Program LEADER w Polsce – sposób na aktywizację wsi, [w:] WILKIN, J. NURZYŃSKA, I. (red.), *Polska wieś 2008. Raport o stanie wsi*, Warszawa: Fundacja na Rzecz Rozwoju Polskiego Rolnictwa, 217 s. ISBN 978-83-924319-1-6
- [3] Program rozwoju obszarów wiejskich na lata 2007-2013 (PROW 2007-2013), Warszawa: Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, 2007

THE ROLE OF REGIONAL EARMARKED FUNDS IN THE ENVIRONMENTAL POLICY

Michał Ptak

Wrocław University of Economics

michal.ptak@ue.wroc.pl

Key words:

Environmental policy – earmarked environmental funds

Abstract:

The aim of the article is the analysis of the functioning of the regional earmarked funds which co-finance environmental projects in Poland. These funds include regional (voivodeship) funds for environmental protection and water management and regional funds for agricultural land protection. The article reviews also the other countries' experience in the functioning of regional earmarked funds which are used to finance environmental policy objectives.

Introduction

Earmarked environmental funds are defined as institutions designed to channel public revenues earmarked for environmental protection purposes [11, 9]. Such funds could be established at the regional level to finance environmental projects through distinct disbursement mechanisms.

Regional environmental funds play an important role in financing environmental protection measures in Poland. In recent years, proposals have been made for liquidation of these funds or change of their legal status. The article analyses some of those proposals. The remainder of the article provides an overall overview of regional earmarked funds used in environmental policy in other countries.

Earmarked environmental funds operating at the regional level in Poland

The most important earmarked funds in Polish environmental policy are funds for environmental protection and water management. These funds operate at the national, regional (voivodeship), district and community level.

Regional funds for environmental protection and water management operate in each of the 16 voivodeships of Poland. The basic revenue sources for the funds are so called charges for the use of the environment. The funds receive a portion of the revenues from charges on air and water pollution, water extraction and waste disposal. In the period 2004-2008, these charges comprised between 64 and 73 percent of the total annual increases of the funds. Regional funds are also capitalized with revenues from non-compliance penalties, but their share in the total annual increases was negligible (less than 2 percent). Financial revenues (including interest on granted loans) comprised between 17 and 23 percent of the total annual increases of the funds [6, 464; 7, 462; 8, 489; 9, 495; 10, 460].

One of the main objectives of the funds for environmental protection and water management is to finance environmental protection and water management programmes

in order to implement principles of sustainable development and the state environmental policy. Regional funds finance regional and local projects (it is worth mentioning that legislation provides for the possibility of supporting programmes to be financed by funds operating at the local level). According to their mandate, the regional funds may provide financial support through several mechanisms. These include, inter alia: grants, soft loans (with possibility of partial remission) and interest rate subsidies. Regional funds could also acquire shares of companies which activities are connected with environmental protection and water management.

Table 1 presents information about financial support from regional funds for environmental protection and water management in the years 2004-2008. During this period, the support (provided mainly through soft loans) was nearly three times greater than revenues from environmental charges and penalties. It was possible mainly due to revenues from loan and interest repayments. Consequently, regional funds are revolving-type financial institutions.

TAB. 1: Financial support from regional funds for environmental protection and water management (2004-2008)

SPECIFICATION	2004	2005	2006	2007	2008
Total (in million zlotys)	1976.7	1655.4	1785.5	1927.6	2026.5
of which (in %):					
redeemable financing (loans)	69.7	69.1	69.6	74.9	77.6
non-redeemable financing (grants)	29.9	30.6	25.7	24.5	22.4
other (including capital financing)	0.4	0.3	4.7	0.6	0.0

Source: own calculations on the basis of: [6, 469; 7, 470; 8, 497; 9, 504; 10, 470].

The primary recipients of financial support provided by regional funds have traditionally been municipalities (around 66 percent of total support during the period 2004-2008). By providing support to municipalities funds become important factor in regional development. Recipients of the support provided by the funds are also other units of the public finance sector (around 11 percent) and enterprises (around 23 percent of total financial support).

In recent years various propositions have been made concerning liquidation or changes regarding the status of funds for environmental protection and water management, including the regional funds. Proposals made in 2008, assuming abolition of regional funds and inclusion their revenues into the voivodeship budgets, were particularly negatively evaluated. The abolition of the funds would mean, that the revenues from environmental charges and non-compliance penalties would no longer be earmarked for environmental protection purposes. It could also lead to difficulties in financing environmental investments in Poland (especially projects co-financed from European Union funds) and in implementation of Community environmental legislation.

More recent proposals, submitted in November 2009 in the draft of amendment to the Environmental Protection Act [2], assume that regional funds for environmental protection and water management will change their status into regional legal entities (the current status of the funds is contrary to new public finance law). These institutions, capitalised with portion of the revenues from environmental charges and

penalties, will provide support through the same disbursement mechanisms (loans, grants etc). By providing subsidised loans funds would still leverage resources for environmental investments from other sources (especially enterprises and banks). The change of legal status will not affect the rate of EU funds absorption.

One should also include regional funds for agricultural land protection into regional environmental funds in Poland. The regional funds for agricultural land protection function in the structures of the Marshall Offices. The funds are managed by the voivodeship self-governments. The Fund for Agricultural Land Protection structure also consists of a central fund for agricultural land protection.

The main source of revenues for the Fund for Agricultural Land Protection is charges and fees related to the removal of land from agricultural production. According to the Agricultural and Forest Land Protection Act [1], one of the main purpose of the Fund is the protection, reclamation and enhancing the quality of agricultural land. In practice, most (about 88 percent over the period 2004-2008) of Fund expenditure is associated with the construction and modernisation of roads for the purposes of agriculture [6, 474; 7, 472; 8, 499; 9, 507; 10, 473].

The Act of 27 August 2009 Implementing the Law on Public Finances [12] provides for a liquidation of the Fund (regional funds and the central fund) on 31 December 2010. The revenues from charges and fees will be transferred into the voivodeship budgets. The revenues will be collected by the Voivodeship Board on the separate bank account. It is important that the use of the revenues will not be changed.

Earmarked environmental funds operating at the regional level in other countries

Earmarked environmental funds were established in most of the Central and Eastern European Countries and in some Former Soviet Union Countries. These funds have “comprehensive” nature in the sense that they provide financing for a broad range of environmental needs. Financial assistance is provided mainly in the form of grants and soft loans.

Environmental funds in those countries operate mainly at the national level, but sometimes also at the regional and (or) local level. Earmarked funds designed to achieve regional environmental policy goals were established inter alia in Belarus, Kazakhstan, Russia and Uzbekistan [3, 16-17, 151-155, 174, 206-207].

The recent changes regarding the status of environmental funds in some of these countries are noteworthy. In 2000 in Russia, a number of the regional funds (as well as the federal environmental fund) were abolished. The funds’ revenues have been divided between the regional budgets (usually via an earmarked budget line) and the general federal budget [4, 39].

In Western European countries earmarked funds do not normally play an important role in financing environmental investments. A certain exception is Flanders (the geographical region of Belgium), where the revenues from environmental levies, such as waste-disposal or wastewater charges, are allocated to the so called MINA Fund. The revenues are used for financing a range of environmental projects in different sectors. It is estimated that earmarking has led to stable funding of environmental purposes in Flanders over a long period of time, particularly in the area of wastewater treatment. The support has been crucial in speeding up the development of a reliable sanitation infrastructure in the region [5, 39].

Summary

Environmental funds, particularly regional funds for environmental protection and water management, are important elements of regional environmental financing system in Poland. Abolition of regional funds for environmental protection and water management could lead to difficulties in implementation of Community environmental legislation. Therefore, proposals assuming maintenance of these funds (although with other legal status) should be evaluated positively.

Overview of other countries experience suggest that regional earmarked funds providing financial support for environmental expenditures have also been established in some other countries, especially in Former Soviet Union Countries.

Bibliography:

- [1] Agricultural and Forest Land Protection Act of 3 February 1995 (Journal of Laws from 1995, No. 16, item 78, as amended).
- [2] Draft of amendment to the Environmental Protection Act (of 20 November 2009).
- [3] FRANCIS, P., KLARER, J., PETKOVA, N. *Sourcebook on Environmental Funds in Economies in Transition*. Paris: OECD, 1999.
- [4] HOFFER, R., MARKANDYA, A. *Environmental Management in Russia: Status, Directions and Policy Needs*. Washington: The World Bank, 2004.
- [5] *Mechanisms for Managing Public Environmental Expenditure in Selected OECD Countries*. Paris: OECD, 2006.
- [6] *Ochrona środowiska 2005*, Central Statistical Office, Warsaw 2005. ISSN 0867-3217
- [7] *Ochrona środowiska 2006*, Central Statistical Office, Warsaw 2006. ISSN 0867-3217
- [8] *Ochrona środowiska 2007*, Central Statistical Office, Warsaw 2007. ISSN 0867-3217
- [9] *Ochrona środowiska 2008*, Central Statistical Office, Warsaw 2008. ISSN 0867-3217
- [10] *Ochrona środowiska 2009*, Central Statistical Office, Warsaw 2009. ISSN 0867-3217
- [11] SPECK, S., MCNICHOLAS, J., MARKOVIC, M. (ed.) *Environmental Funds in the Candidate Countries*. Szentendre: The Regional Environmental Center for Central and Eastern Europe, 2001. ISBN: 963-9424-05-6
- [12] The Act of 27 August 2009 Implementing the Law on Public Finances (Journal of Laws from 2009, No. 157, item 1241).

VÝZNAM A POSTUP ZOSTAVOVANIA BIOGRAFIE ZNALOSTÍ VO FIRMÁCH PRE ANALÝZU SÚČASNÉHO STAVU V OBLASTI ZNALOSTNEJ EKONOMIKY REGIÓNOV

SIGNIFICANCE AND PROCESS OF COMPILATION THE BIOGRAPHY OF KNOWLEDGE IN FIRMS FOR ANALYSIS CURRENT SITUATION OF KNOWLEDGE ECONOMY IN REGIONS

Mária Rostášová

Žilinská univerzita v Žiline

Maria.Rostasova@fpedas.uniza.sk

Kľúčové slová:

Poznatky – výskumný proces – znalostná ekonomika – región – firma

Key words:

Knowledge – research process – knowledge economy – region – firm

Abstract:

The article deals with process of compilation biography of knowledge in firms which has important role in the analysis of regional environment. Biography of knowledge in firms should become important base for modelling the process of creation, processing, using and dissemination of knowledge in the firms of studied region. Through biography it is possible not only to analyse the dynamics of knowledge in firms but also to understand processes which accompanied knowledge economy in the region.

Úvod

V rámci riešenia projektu APVV – 0230 - 07 REDIPE (Regionálne dimenzie poznatkovej ekonomiky) bol navrhnutý a je postupne uskutočňovaný, proces tvorby, spracovania, využívania a šírenia poznatkov vo firme, ktorý je podporený vytváraním tzv. biografii znalostí firiem.[3]

Cieľom vytvárania biografie znalostí firiem je:

- o analyzovať dynamiku znalostí a ich súvislosti vnútri podniku, ako aj medzi podnikmi navzájom (dynamika znalostí však nemôže byť interpretovaná ako synonymum inovácie, pretože inovácia je zmena výrobku, služby alebo procesu výroby, ktorej základ tvoria poznatky/znalosti);
- o porozumieť komplexu udalostí, účastníkov a tokov, ktorý vytvára dynamiku znalostí potrebnú pre zabezpečenie zmeny produktu, procesu alebo organizácie (inovácie môžeme chápať ako ľahko pozorovateľné výsledky dynamiky znalostí, t.j. inovácia v širšom zmysle predstavuje „červenú niť“ odhalenia dynamiky znalostí).[1]

V rámci riešenia predmetného projektu sa výrazne potvrdilo, že biografia znalostí nie je a nesmie byť biografiou podniku. V prípade, že podnik produkuje jediný samostatný produkt a rozvoj tohto produktu korešponduje s rastom podniku, môžeme hovoriť o podniku ako objekte dynamiky znalostí. Záujem riešiteľov projektu, v rámci ktorého

sme zostavovali biografie znalostí sa sústredil na dynamiku znalostí v tých miestach v podniku, kde sa vyvíja niečo nové, kde vznikajú invencie ako podklad pre inovácie, výskumné aktivity, významné projekty a pod. Objekty skúmania sa musia preto vyberať na základe poznania, ktoré miesta vo firme „poháňajú“ procesy zmien, pričom musí ísť o významné zmeny v produktoch, v procesoch alebo v organizácii podniku.[1]

Metodológia tvorby biografie znalostí firmy

Metodológia biografie znalostí spočíva v tom, že na začiatku tvorby biografie znalostí sa realizuje výskum „od stola“. Realizátori zberu informácií musia byť dobre pripravení, klásť relevantné otázky a porozumieť obsahu dynamiky znalostí. Zároveň musia byť zozbierané štandardizované údaje o podniku. Pre lepšie pochopenie priestorovej a časovej dimenzie procesu zmeny sa realizuje ďalší prvok tvorby biografie znalostí, ktorým je opisný rozhovor s osobou/osobami, ktoré majú kľúčové postavenie v procese zmeny. Počas rozhovoru by mal respondent „porozprávať“ o priebehu procesu zmeny v podniku od jeho začiatku až po koniec implementačnej fázy. Toto „rozprávanie“ je zamerané na interakciu poznatkov/znalostí a prínos jednotlivých účastníkov zmeny. Prostredníctvom takéhoto rozhovoru by sa mali ozrejmiť všetky prepojenia (súvisiace so zmenou) vo vnútri, ale aj mimo firmy. Následne prebehne opisný rozhovor, ktorý je základom pre ďalší postup. Nasleduje totiž konkrétna intenzívna analýza interakcie znalostí vnútri podniku a medzi podnikom a účastníkmi z externého prostredia.[1; 2]

Rozhovory sa v rámci predmetného projektu realizujú s vybranými osobami (z rozličných oddelení podniku, ktoré patria do sektora, ktoré bol v rámci projektu vopred stanovené), ktoré sú zahrnuté do dynamiky znalostí vnútri podniku.[3]

Opisný rozhovor bol tiež základom pre intenzívnu analýzu na identifikovanie vytvorenia siete dynamiky znalostí, ktorá je súčasťou interakcií znalostí mimo podniku. V snahe doplnenia a spresnenia údajov zistených z opisných rozhovorov sme realizovali pološtruktúrované rozhovory.

Realizácia ďalších rozhovorov mimo podniku bola nevyhnutná na to, aby bolo možné identifikovať jednotlivé interakcie znalostí a skompletizovať biografiu znalostí - respondentmi môžu byť klienti, dodávatelia a ďalšie inštitúcie zo súkromnej alebo verejnej sféry.

Pri tomto procese boli v rámci riešenia realizované aj ďalšie rozhovory, a to v prípade, ak sa objavil predpoklad, že poskytnú ďalšie dôležité informácie a budú dokumentovať a spresňovať proces zmeny vnútri podniku.

Celkový súbor rozhovorov vytvoril biografiu znalostí. Na základe nich je možné získať informácie o tokoch poznatkov/znalostí z vnútorného a vonkajšieho prostredia podniku, ako aj informácie o sieťach a sociálnych vzťahoch. Záverečné zisťovania mapujú dynamiku znalostí, pretože sa jednoznačne jedná o proces, ktorý nemá charakter statický, ale dynamický.

Proces výskumu sa uskutočňuje v 6 základných krokoch[1]:

1. krok: nájdenie vhodných kandidátov pre znalostnú bibliografiu,
2. krok: nadviazanie prvotného kontaktu/úvodné stretnutie,
3. krok: počiatočné ústne interview,
4. krok: druhé interview vo vnútri firmy,

5. krok: interview s externými účastníkmi znalostnej dynamiky firmy,
6. krok: vyhodnotenie znalostnej biografie a tvorba modelu znalostí.

Prvý krok výskumného procesu - **Identifikácia vhodných kandidátov – firiem** spočíva vo výbere dostatočného počtu firiem s teritoriálnou znalostnou dynamikou ako vhodných kandidátov pre tvorbu znalostnej biografie. Cieľom prvého kroku je identifikovať inovačno–strategické zmeny na podnikovej úrovni. Výsledkom prvého kroku je tvorba prvej verzie ID karty podniku (uskutočnila sa ešte pred návštevou podniku, t. j. „od stola“) a pred uskutočnením stretnutia so zástupcom top-managmentu pre zistenie záujmu o spoluprácu a získanie prvých informácií o firme. Pri prvom kontakte sa odporúča sa neuvažovať s poskytovaním príliš veľa informácií o obsahu projektu, v rámci ktorého sa biografia znalostí firiem vytvára. Existuje však možnosť zvýšenia motivácie respondentov formou prísľubu sprístupnenia výsledkov riešenia projektu.

Druhý krok výskumného procesu - **Nadviazanie prvého kontaktu/úvodné stretnutie** predstavuje:

- o kompletizáciu doterajších informácií a uskutočnenie finálneho výberu podnikov pre prípadové štúdie;
- o verifikáciu údajov na ID karte;
- o získanie súhlasu podniku/podnikov k spolupráci na tvorbe prípadových štúdií.

Cieľom druhého kroku výskumného procesu je vytvoriť základy budúcej dobrej spolupráce smerujúcej k získaniu všeobecných informácií o firme, ich inovačných aktivitách a ich prepojenia na región; k potvrdeniu a kompletizácii údajov na ID karte; prediskutovanie prípadov strategickej zmeny, atď. Nadviazanie kontaktu sme smerovali k manažérom na poste výkonného riaditeľa a cez neho sme požiadali o kontakt na budúcich respondentov, ktorí sú kompetentní k tomu, aby definovali a komentovali proces zmeny vo firme.[1; 3]

V rámci tretieho kroku výskumného procesu - **Počiatkové ústne interview** sa uskutočnil:

- o popis znalostného dynamického procesu a jeho významu pre prosperitu firmy;
- o zisťovanie typu: kedy?, čo?, kto?, kde?;
- o dojednanie prípadného ďalšieho interview vo vnútri firmy.

Cieľom tretieho kroku výskumného procesu je **zozbieranie potrebných interných informácií** pre tvorbu biografie znalostí firmy. Na základe našich skúseností sa odporúča zaznamenávať informácie tak, aby obsahovali hlavných aktérov, míľniky a bariéry znalostného procesu. Vytvára sa „príbeh rozvojového procesu znalostí vo firme“, definujú sa typy znalostí, proximity a vnútorné a vonkajšie väzby.

Štvrtý krok výskumného procesu predstavuje **Ďalšie interview vo vnútri firmy**, ktoré je zamerané na:

- o prehĺbenie porozumenia znalostného dynamického procesu zo strany zainteresovaných manažérov firmy;
- o identifikáciu dôležitých väzieb na okolie firmy (externé vzťahy a väzby v znalostných procesoch), pričom ide o väzbu na piaty krok výskumného procesu.

Cieľom štvrtého kroku výskumného procesu je na základe dôkladného porozumenia znalostnej dynamiky vo firme vytvoriť prvú verziu sieťovej mapy, založenej na výsledkoch interview a ostatných údajov získaných v predchádzajúcich krokoch. Riešiteľský kolektív, ktorý sa podieľal na tvorbe scenára rozhovorov rozšíril scenár interview o otázky, týkajúce sa časového a obsahového zamerania zmeny, o interných a externých účastníkoch zmeny, o iniciátorov zmeny, o spôsob transferu poznatkov/znalostí do firmy a pod. Interview s externými účastníkmi znalostnej dynamiky firmy takto prehĺbilo poznanie o hlavné externé zdroje poznatkov/znalostí a prostredníctvom interview s relevantným externým prostredím firmy je možné skompletizovať sieťovanie v regionálnom, národnom a medzinárodnom kontexte.

Piaty krok výskumného procesu - **Interview s účastníkmi zmeny**, ktorí prichádzajú z externého prostredia firmy napomáha k vytvoreniu komplexnej prípadovej štúdie, pričom respondentmi sú klienti, dodávatelia, inštitúcie podpornej infraštruktúry, verejná správa, členovia klastrových iniciatív a pod.

Riešiteľov projektu v súčasnosti čaká uskutočnenie šiesteho kroku výskumného procesu, ktorý predstavuje **vyhodnotenie znalostnej biografie a tvorba modelu znalostí**, pričom sa bude jednať o:

- o vytvorenie finálnej mapy znalostnej dynamiky;
- o intenzívnu analýzu poznatkových/znalostných procesov a vzťahov prostredníctvom informácií získaných prostredníctvom interview;
- o sumarizáciu výsledkov skúmania formou štruktúrovanej správy.[1, 3]

Cieľom šiesteho kroku výskumného procesu bude **načrtnutie a rozvinutie výsledkov prípadových štúdií** vo väzbe na výskumné otázky a hypotézy, ktoré boli súčasťou predchádzajúcich fáz riešenia projektu.[1, 4, 5]

Záver

Na záver je možné konštatovať, že biografia znalostí firiem, ktorá je predstavená v tomto článku, vzniká na základe uskutočnenia procesu, ktorým sa vyhodnocuje scenár zisťovania. Tento by mal mať štruktúru, ktorá pozostáva z identifikačných údajov o firme; informáciách o významných výsledkoch v oblasti manažmentu znalostí za posledných 5 rokov; základné črty uplatňovania znalostného manažmentu v podniku (vo väzbe na interné a externé prostredie firmy), spolupráca pri tvorbe, spracovaní, využívaní a šírení znalostí; silné a slabé stránky pri vytváraní, využívaní a šírení poznatkov/znalostí (z pohľadu organizácie); príležitosti a ohrozenia, ktoré identifikuje firma ako aspekty prichádzajúce z externého prostredia firmy; očakávania v oblasti tvorby, spracovania, využívania a šírenia poznatkov vo firme, resp. ďalšie aspekty dopĺňujúce biografiu znalostí firmy.

Literatúra:

- [1] BUTZIN, A., HELMSTADTER, E., LARSSON, A., MACNEILL, S., VALE, M., WIDMAIER, B.: *EURODITE WP6 Guidelines*, 2008, Institut Arbeit und Technik Gelsenkirchen, Göteborg University, University of Lisbon, University of Birmingham
- [2] KWAN, M. 2004. *GIS methods in Time-Geographic Research: Geocomputation and Geovisualization of Human Activity Patterns*. Geografiska Annaler 86B (4):267-280.
- [3] ROSTÁŠOVÁ, M.: *Biografia znalostí vo firmách*, riešenie WP 3, projekt REDIFE, 2009, Žilinská univerzita
- [4] STRAUSS, A., CORBIN, J. 1990. *Basics of qualitative research. Grounded theory procedures and techniques*. Newbury Park: Sage.
- [5] WENGRAF, Tom. 2001. *Qualitative Research Interviewing: Biographic Narrative and Semi-Structured Methods*. London: Sage Publications.
- [6] YIN, R. 2003. *Case Study Research: Design and Methods*. Thousand Oaks: Sage Publications.

ZÁKLADNÍ OTÁZKY VÝPOČTU NÁHRADY MZDY ZA DOBU PRVNÍCH ČTRNÁCTI DNŮ DOČASNÉ PRACOVNÍ NESCHOPNOSTI

MAIN ASPECTS OF CALCULATION OF REFUND OF WAGES FOR SICKNESS LEAVE

Markéta Růžicková

Univerzita Hradec Králové

marketa.ruzickova.3@uhk.cz

Klíčová slova:

Pracovní právo – náhrada mzdy – dočasná pracovní neschopnost

Key words:

Labour law – refund of wages – sickness leave

Abstract:

Refund of wages for the first fourteen days of sickness leave is a new institute of Czech labour law, which aim is to secure the employee on a sickness leave by the employer until the sickness benefit from the sickness insurance takes over the role. In §§ 192 to 194 of Act No. 262/2006 Coll., Labour Code, are the basic rules for calculating the refund defined. Since the beginning of its effectiveness, this regulation has brought a number of interpretative problems and has already been amended (by the Act 326/2009 Coll., on promoting economic growth and social stability, with effect from October 9th 2009).

Právní úprava

Právní úprava náhrady mzdy za prvních 14 dní dočasně pracovní neschopnosti je kogentní. Zaměstnavatel tedy nemůže výše uvedená ustanovení vyloučit ani jednostranným právním úkonem (vnitřním předpisem) ani smluvně (kolektivní smlouvou). Vyplacená náhrada mzdy je navíc osvobozena od daně z příjmu, tudíž není ani součástí vyměřovacího základu pro zdravotní pojištění a pojištění na sociální zabezpečení. Což ve výsledku znamená, že celá procedura výpočtu náhrady může být podrobena nejen kontrole ze strany úřadů práce, ale také ze strany příslušných finančních orgánů, zdravotních pojišťoven a České správy sociálního zabezpečení. Právní úprava vyšla z původní úpravy nemocenského. Transformace tradičně veřejnoprávního institutu do sféry práva soukromého nebyla úplně bezbolestná.

Zatímco nemocenské pojištění operuje s dobou pojištění a dobou pobírání dávek v kalendářních dnech, již samotný pojem náhrady mzdy v sobě nese vztah k pracovní době a pracovním dnům, tedy naplánovaným směnám. Náhrada mzdy za dobu dočasně pracovní neschopnosti náleží za **pracovní dny** (směny; s výjimkou karenční doby) rozvržené do prvních čtrnácti **kalendářních dnů** nemoci nebo karantény.

Výše náhrady mzdy se odvozuje z redukovaného **hodinového průměrného výdělku**. Pro redukci se vychází z hranic platných pro redukci **denního vyměřovacího základu** v nemocenském pojištění. Je zřejmé, že tyto hranice musejí být přepočteny. Přepočítávají se koeficientem 0,175, který vyjadřuje poměr mezi kalendářními dny a standardním pětidenním pracovním týdnem ve stanovené době 40h týdně, čímž vzniká

určitá disproporce mezi náhradou mzdy u zaměstnanců, kteří pracují v tomto rovnoměrném rozvržení a zaměstnanci ve vícesměnných režimech.

Ještě více se tato nespravedlnost projevovala v karenční době. Zaměstnanci pracujícím v osmihodinových směnách totiž v rámci neplaceného intervalu karenční doby propadlo **24 pracovních hodin**, u dvanáctihodinových směn činil interval bez náhrady mzdy **36 hodin**. Uvedená disproporce byla odstraněna až zákonem č. 326/2009 Sb. s účinností od 9. 10. 2009.

Algoritmus výpočtu

Základní algoritmus výpočtu náhrady mzdy je relativně snadno strojově zpracovatelný. Pro zaměstnavatele ovšem může být náročné jej sledovat. Průměrný hodinový výdělek (dále jen PV) zaměstnance je nejprve redukován pomocí tří hranic. Postup redukce je upraven zčásti v zákoníku práce a z části v zákoně č. 187/2006 Sb., o nemocenském pojištění. Z částky do první redukční hranice se započítává 90% PV, z částky mezi druhou a třetí hranicí se započítává 60% PV, z částky do třetí redukční hranice se započítává 30% PV a k částce nad třetí redukční hranici se nepřihlíží. Pro získání hodinové výše náhrady se získaný redukováný PV upravuje sazbou 60%. Za prvních čtrnáct kalendářních dní pak zaměstnanci náleží náhrada mzdy ve výši součinu hodinové sazby a počtu zameškaných hodin sníženého o hodiny karenční doby. Zameškané hodiny jsou vždy posuzovány z pohledu individuálního předem stanoveného rozvrhu pracovní doby.

Zákoník práce však neobsahuje například komplexní úpravu, pokud se týká zaokrouhlování. § 192 odst. 2 obsahuje pravidlo pouze pro zaokrouhlení hodinových redukčních hranic na **celé haléře směrem nahoru**. Další pravidla jsou předmětem výkladu. JUDr. Šubrt [3] například uvádí, že zaokrouhlování v dílčích výpočtech je přípustné pouze v rámci zákonných peněz, tedy na haléře. On sám zastává stanovisko, že zaokrouhlení by mělo být směrem nahoru, dle pracovněprávních zvyklostí. Nicméně ani matematické zaokrouhlení na celé haléře není zákoníkem vyloučeno. Pro zaokrouhlování celkové částky náhrady v rámci měsíčního vyúčtování potom platí § 142 odst. 2 zákoníku práce, tedy, že mzda zaokrouhluje na celé koruny směrem nahoru.

Obtíže mohou nastat také v souvislosti s definicí čtrnáctidenního intervalu. Vzhledem k tomu, že se jedná o kalendářní určení, končí tento interval o půlnoci čtrnáctého dne dočasné pracovní neschopnosti. V případě, že na čtrnáctý den připadá noční směna zaměstnance, náleží mu za tuto směnu náhrada pouze za **neodpracované hodiny před půlnocí**. Od patnáctého kalendářního dne dočasné pracovní neschopnosti je zaměstnanec zabezpečen dávkou nemocenského. Odvození počtu hodin, za které má ještě náležen náhrada mzdy, je potom závislé na dostupnosti informace o začátku směny a rozložení přestávek v práci.

Pozornost je třeba věnovat i aplikaci ustanovení § 55 odst. 4. zákona o nemocenském pojištění, podle něhož se dočasná pracovní neschopnost, která zaměstnanci vznikne následující kalendářní den po skončení předchozí nemoci, nepovažuje za nový případ, ale za **pokračování předchozí dočasné pracovní neschopnosti**. Interval prvních čtrnácti dní i karenční dobu je potom nutné posuzovat ve vztahu k začátku „první“ pracovní neschopnosti. Totéž platí i v případě, že zaměstnanec následující kalendářní den odpracuje část směny.

Další výkladově-výpočetní otázka se týká změny výše průměrného výdělku v průběhu intervalu prvních čtrnácti dní dočasné pracovní neschopnosti, pokud tento překračuje hranici kalendářního čtvrtletí. Náhrada mzdy je pracovněprávním institutem a náleží za směny. Zastáváme tedy názor, že celá směna, která by měla být vyúčtována v rámci posledního měsíce čtvrtletí by měla být vyplacena náhradou mzdy ve výši odpovídající průměrnému výdělku zjištěnému k prvnímu dni tohoto čtvrtletí. A to i v případě, že se jedná o noční směnu, z níž tedy kalendářně již část spadá do čtvrtletí nového.

Závěr

Právní úprava náhrady mzdy za prvních čtrnáct dní dočasné pracovní neschopnosti klade na zaměstnavatele poměrně vysoké nároky jak po stránce výpočetní, tak i po stránce právního zhodnocení situace. Výklady právní úpravy poskytování náhrady mzdy za prvních čtrnáct dní dočasné pracovní neschopnosti se navíc nadále ustalují zejména prostřednictvím kontrolní činnosti okresních správ sociálního zabezpečení.

Literatura:

- [1] RŮŽIČKOVÁ, M., JEŘÁBKOVÁ J. *Seminář k legislativě ČR od 1.1.2009*. Brno: Vema, a. s., listopad 2008.
- [2] RŮŽIČKOVÁ, M., JEŘÁBKOVÁ J. *Seminář k legislativě ČR od 1.1.2010*. Brno: Vema, a. s., listopad 2009.
- [3] ŠUBRT, B. Výpočet průměrného výdělku a některé další otázky poskytování náhrady mzdy při dočasné pracovní neschopnosti od 1. ledna 2009. *Práce a mzda*: ASPI, říjen 2008, č. 11, s. 8.

ROZWÓJ TURYSTYCZNY OBSZARÓW O ATRAKCYJNYCH WALORACH TOURISM DEVELOPMENT IN ATTRACTIVE REGIONS

Adam Sadowski

University of Bialystok
adamsad@poczta.onet.pl

Słowa kluczowe:

Turystyka – zakwaterowanie – Podlasie

Key words:

Tourism – accommodation – Podlasie

Abstract:

The tourism development in the recent decades had a very dynamic character and it was based on the tourist values utilization of the reception areas. The Podlaskie example shows that the availability of natural values didn't determine the successful of tourism development. To make the optimum use of these natural values we must have adequate infrastructure for this purpose. Generate tourism activity is possible only when natural values companions, as appropriate infrastructure, capacity and additional infrastructure.

Wstęp

Pomimo, iż turystyka rozwijała się już od kilkunastu wieków to jej szczególnie intensywny rozwój przypada na końcówkę XX wieku, a liczba turystów zagranicznych jest dzisiaj liczona w setkach milionów, dzięki czemu uzyskujemy obraz masowego zjawiska przemieszczania się ludzi w celach turystycznych. Powstaje w związku z tym pytanie Czy regiony dysponujące znakomitymi walorami przyrodniczymi potrafią je wykorzystywać i co stoi na przeszkodzie rozwoju turystyki na takich terenach? Obszarem przyjętym do badania jest region Podlasia dysponujący znakomitymi walorami przyrodniczymi i kulturowymi. Dla zbadania postawionej kwestii posłużono się analizą bazy noclegowej, która jest głównym wyznacznikiem zagospodarowania turystycznego.

Turystyka na świecie

W całym okresie drugiej połowy XX wieku oraz początkowych latach wieku XXI liczba przyjazdów turystów międzynarodowych systematycznie rosła osiągając w 2008 roku 922 milionów (wzrost w stosunku do roku poprzedniego o 1,9%). W skali światowej największą liczbę przyjazdów turystów zagranicznych generuje Francja do której w 2008 r. przyjechało ponad 79 mln turystów. Polska jeżeli chodzi o przyjazdy turystów zagranicznych znajduje się na 19 miejscu i w roku 2008 przyjęła zaledwie 13 mln turystów co oznaczało spadek w stosunku do roku poprzedniego o 13,5%.

W skali europejskiej Polska nie należy do potentatów turystycznej bazy noclegowej, gdyż nasze hotele stanowią zaledwie 1,2% ogółu tego typu obiektów w UE. Pod względem liczby obiektów hotelarskich w UE zajmujemy odległą 12 pozycję i wprawdzie wyprzedzamy wiele państw to należy mieć na względzie fakt, iż jesteśmy stosunkowo dużym krajem ze znaczną liczbą atrakcyjnych miejsc i obszarów turystycznych, jednakże nie przekłada się to na większą liczbę obiektów noclegowych.

Walory turystyczne Podlasia

Występowanie walorów turystycznych warunkuje rozwój ruchu turystycznego i należy zaznaczyć, iż województwo podlaskie dysponuje ponadprzeciętną ilością znaczących walorów co wyraża się w postaci różnorodnych form ochrony przyrody i krajobrazu. Cztery parki narodowe zajmują 4,6% powierzchni województwa, 83 rezerваты przyrody zajmują 0,7% powierzchni województwa, trzy parki krajobrazowe zajmują 4,2% powierzchni województwa, trzynaście obszarów chronionego krajobrazu obejmuje 22,4% powierzchni województwa, zaś ogółem ochroną obszarową objęto około 32 % powierzchni województwa. Wskazane powyżej cenne zasoby i walory przyrodnicze, relatywnie niski stopień zanieczyszczenia środowiska oraz znaczne walory kulturowe wyznaczają województwu funkcję turystyczno-rekreacyjną.

Stanu sektora turystycznego w województwie podlaskim

Obiekty zakwaterowania zbiorowego w Polsce można scharakteryzować ogólną liczbą blisko 7 tys. podmiotów niemniej wskazać należy na bardzo istotny fakt, iż jedynie 70% z nich stanowią obiekty całoroczne. W gorszej perspektywie przedstawia się sytuacja w województwie podlaskim, gdzie obiekty całoroczne stanowią 64% ogółu obiektów zakwaterowania zbiorowego, a liczba obiektów w latach 2003-2008 systematycznie spadała aby w roku 2008 osiągnąć poziom 166.

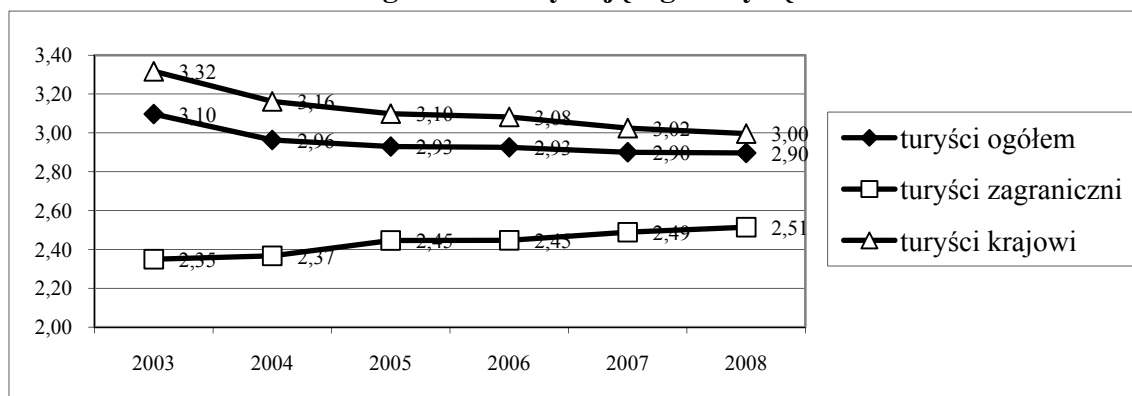
TAB. 1 Obiekty zakwaterowania zbiorowego w Polsce ogółem w latach 2003-2008

Wyszczególnienie	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Polska	7116	6972	6723	6694	6718	6857
Dolnośląskie	782	727	712	694	720	736
Kujawsko-pomorskie	340	352	338	317	307	306
Lubelskie	344	352	331	314	307	298
Lubuskie	291	304	280	300	319	335
Łódzkie	231	230	224	229	219	216
Małopolskie	878	873	825	819	843	872
Mazowieckie	334	352	332	331	320	325
Opolskie	102	127	118	114	121	116
Podkarpackie	312	294	312	335	336	355
Podlaskie	188	188	180	176	169	166
Pomorskie	787	800	788	797	807	822
Śląskie	474	454	441	426	394	423
Świętokrzyskie	131	124	119	111	129	123
Warmińsko-mazurskie	332	341	353	365	371	384
Wielkopolskie	579	540	530	516	508	540
Zachodniopomorskie	1011	914	840	850	848	840

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

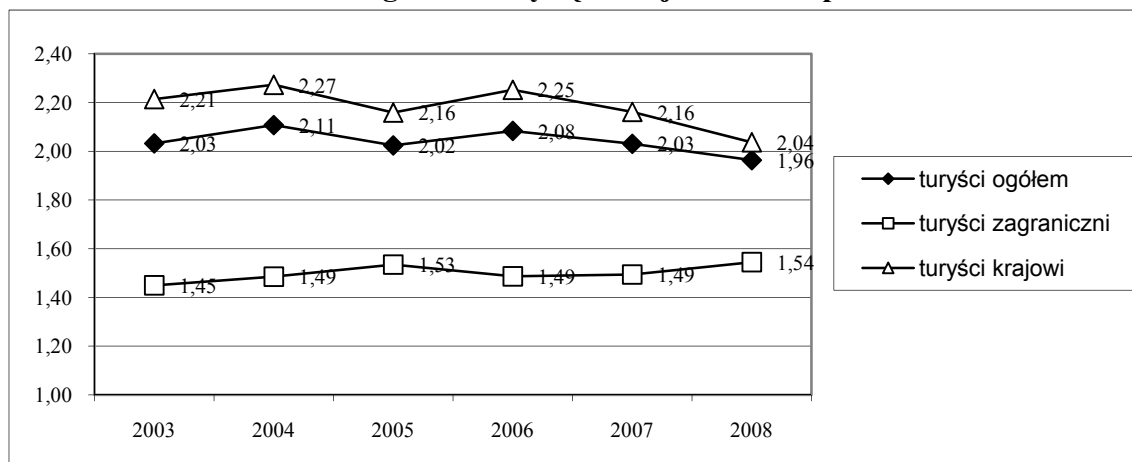
W ostatnich latach obserwujemy systematyczny spadek ogólnego czasu pobytu turystów w miejscach recepcyjnych, co oznacza, iż turyści są coraz mniej zainteresowani długotrwałymi pobytami i w szczególności dotyczy to turystów krajowych gdzie dynamika spadku była znacznie wyższa i w ciągu sześciu lat czas pobytu takiego turysty zmniejszył się o około 10%. W tym samym czasie ilość noclegów z jakich skorzystali turyści zagraniczni wzrosła co pozytywnie świadczy o obszarach recepcyjnych, które zaczęły oferować doskonalszy produkt skłaniający do przedłużenia pobytów.

FIG. 1 Średnia liczba noclegów na korzystającego turystę w Polsce.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

FIG. 2 Średnia liczba noclegów na turystę w województwie podlaskim.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Całkowicie odmienne jeśli chodzi o średni czas korzystania z noclegów przedstawia się sytuacja w województwie podlaskim. Turyści korzystają tutaj średnio z jednego noclegu krócej, gdyż średni czas pobytu turysty spadł w roku 2008 poniżej dwóch dób i nawet turyści krajowi nie spędzają w bazie noclegowej województwa podlaskiego dużo więcej czasu. Może to źle świadczyć o nie spełniającej oczekiwań bazie noclegowej lub też braku istotnych atrakcji turystycznych, które byłyby w stanie zatrzymać turystów na dłużej. Pewnych pozytywów można jedynie upatrywać w relatywnie szybciej niż w kraju rosnącej wielkości średniego czasu pobytu turysty zagranicznego.

TAB. 2 Udzielone noclegi w obiektach zbiorowego zakwaterowania w 2008 r.

Wyszczególnienie	Ogółem	%	Turyści krajowi	%	Turyści zagraniczni	%
Polska	56 645 518	100,0	46 472 281	100,0	10 173 237	100,0
Dolnośląskie	5 229 121	9,2	4 100 098	8,8	1 129 023	11,1
Kujawsko-pomorskie	2 892 903	5,1	2 703 163	5,8	189 740	1,9
Lubelskie	1 555 548	2,7	1 416 546	3,0	139 002	1,4
Lubuskie	1 524 694	2,7	1 238 336	2,7	286 358	2,8
Łódzkie	1 864 377	3,3	1 601 782	3,4	262 595	2,6
Małopolskie	7 953 631	14,0	5 967 952	12,8	1 985 679	19,5
Mazowieckie	5 106 840	9,0	3 600 412	7,7	1 506 428	14,8
Opolskie	635 988	1,1	535 788	1,2	100 200	1,0
Podkarpackie	1 886 570	3,3	1 739 537	3,7	147 033	1,4
Podlaskie	907 520	1,6	801 335	1,7	106 185	1,0
Pomorskie	6 166 428	10,9	5 535 409	11,9	631 019	6,2
Śląskie	4 333 866	7,7	3 668 374	7,9	665 492	6,5
Świętokrzyskie	1 072 492	1,9	1 008 278	2,2	64 214	0,6
Warmińsko-mazurskie	2 459 639	4,3	2 075 500	4,5	384 139	3,8
Wielkopolskie	3 022 100	5,3	2 493 493	5,4	528 607	5,2
Zachodniopomorskie	10 033 801	17,7	7 986 278	17,2	2 047 523	20,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Struktura udzielania noclegów w obiektach zakwaterowania zbiorowego wskazuje na bardzo mały udział województwa podlaskiego w całej obsłudze noclegowej turystów w Polsce. Jak pokazują dane w roku 2008 województwo podlaskie zajmowało przedostatnie miejsce jeśli chodzi o liczbę udzielonych noclegów. Bardzo niepokojący jest znikomy udział województwa podlaskiego w przyciąganiu turystów zagranicznych. W roku 2008 zdołano w województwie podlaskim udzielić zaledwie 1% noclegów z jakich skorzystali turyści zagraniczni w Polsce. W tym samym czasie województwo zachodniopomorskie zdołało udzielić ponad 20% noclegów dla turystów zagranicznych. Jeśli chodzi o rozmieszczenie turystycznej bazy noclegowej w województwie podlaskim to należy zwrócić uwagę na znaczne jej skoncentrowanie tylko w dwóch obszarach. Generalnie przeważająca część bazy noclegowej znajduje się w obszarze pojezierza suwalsko-augustowskiego. Istniejące tutaj obiekty stanowią 44% ogólnej liczby obiektów noclegowych i oferują ponad 53% miejsc noclegowych. Świadczy to o istotnych walorach turystycznych tego obszaru, które z jednej strony przyciągają turystów, a z drugiej strony zmniejszają poziom ryzyka gospodarczego skłaniając inwestorów do utrzymywania obiektów już istniejących lub też lokowania obiektów nowych.

Drugim istotnym biegunem województwa jeśli chodzi o obiekty zakwaterowania zbiorowego jest miasto Białystok i jego okolice gdzie znajduje się blisko 22% obiektów oferujących 24,1% miejsc noclegowych. W sumie te dwa obszary dysponując 66%

obiektów oferują ponad 78% miejsc noclegowych, co stawia je w pozycji monopolisty w kwestii zbiorowego zakwaterowania osób korzystających z wypoczynku turystycznego.

Nie bez znaczenia jest również obszar Puszczy Białowieskiej, który dysponuje blisko 8% obiektów noclegowych zakwaterowania zbiorowego, jednakże oferuje niewiele ponad 5% miejsc noclegowych. Wskazuje to, iż istniejące tutaj obiekty noclegowe należą do stosunkowo mniejszych. Zwrócić również uwagę należy na dwa obszary województwa podlaskiego, a mianowicie Puszcę Białowieską i Biebrzański Park Narodowy, gdyż generują one relatywnie długie czasy pobytu turystów zagranicznych. Wielkości te są zdecydowanie wyższe od czasów pobytu turystów krajowych. Może to upoważniać do wniosku, iż są to atrakcyjne obszary recepcyjne dla turystyki zagranicznej.

Wnioski

Przedstawiona analiza skłania do wniosku, iż sam fakt posiadania walorów nie przesądza o rozwoju turystyki na danym obszarze. Przede wszystkim niepokoić może fakt, iż ogółem na Podlasiu udzielono zaledwie 1,6% noclegów pomimo faktu, iż województwo dysponuje znacznymi walorami naturalnymi oraz oferuje 2,5% ogółu krajowych obiektów noclegowych. Jeszcze gorzej wygląda sytuacja udzielania noclegów turystom zagranicznym, gdyż na Podlasiu udzielono noclegów zaledwie dla 1,0% turystów z zagranicy. Województwo podlaskie dysponuje dwoma pozamiejskimi obszarami recepcyjnymi turystyki przyjazdowej i są to region suwalsko-augustowski i obszar Puszczy Białowieskiej. Obszary te mogą być w przyszłości biegunami rozwoju turystycznego województwa podlaskiego. Niepokojącym faktem jest, że turyści spędzają w województwie podlaskim znacznie mniej czasu niż w pozostałych obszarach recepcyjnych, co może skłaniać do wniosku, iż skierowana do nich oferta turystyczna jest zbyt uboga w atrakcje w związku z czym nie są skłonni do przedłużania pobytów.

VÝVOJ AGRÁRNÍHO ZAHRANIČNÍHO OBCHODU ČLENSKÝCH ZEMÍ EU – VLIV ROZŠÍŘOVÁNÍ EU

THE DEVELOPMENT OF EU MEMBERS' AGRICULTURAL FOREIGN TRADE – THE INFLUENCE OF EU ENLARGEMENT

Luboš Smutka, Ondřej Škubna, Michal Steininger

Česká zemědělská univerzita v Praze

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

Klíčová slova:

EU rozšíření – agrární zahraniční obchod – struktura – změny – členství

Key words:

EU enlargement – agricultural foreign trade – structure – changes – membership

Abstract:

The paper analyses the impact of EU membership on agricultural foreign trade of those countries, which became EU members and also the old member countries. The analysis of the paper covers time period of 5 years before and 5 years after the entrance of each country to EU. The paper analyses changes in territorial structure of agricultural foreign trade of these countries caused by the influence of join EU. The paper is written as part of research intention VZ 6046070906 granted by the Ministry of Education, Youth and Sports (MŠMT ČR) on which the authors work in the long term.

Úvod

Zahraniční obchod ve světě neustále nabírá na intenzitě. Jeho význam se trvale zvyšuje již od druhé poloviny 50. letech 20. století. K rozvoji a zejména pak ke zvýšení intenzity mezinárodní zahraničně obchodní směny přispěly v minulých desetiletích zejména následující faktory. Byl to rozvoj mezinárodní kooperace nastolený po druhé světové válce a postavený na třech základních pilířích, jejichž kořeny lze hledat v Brettonwoodském systému. První z těchto pilířů je Světová banka, dále pak Mezinárodní měnový fond a v neposlední řadě je to Všeobecná dohoda o clech a obchodu. Hlavním záměrem autorů je v tomto případě zaměřit se na vývoj zahraničně obchodních vazeb mezi zeměmi ES respektive EU a dále pak analyzovat vliv integračních procesů, které v Evropě trvale probíhají na zahraniční obchod členských zemí ES/EU, se zaměřením na změny teritoriální struktury vlivem rozšiřování EU.

Cíl a metodika

Cílem příspěvku je zhodnotit vývoj hodnoty agrárního zahraničního obchodu zemí ES/EU v závislosti na procesu rozšiřování členské základny. Sekundárním úkolem je pak zpracování analýzy vlivu přistoupení jednotlivých „nových“ členských států za účelem zhodnocení vlivu přistoupení do ES/EU na vývoj agrárního obchodu jednotlivých zemí. Článek v tomto směru analyzuje vliv vstupu do ES/EU zejména na teritoriální strukturu agrární obchodu, dále pak na intenzitu obchodu mezi členskými zeměmi a v neposlední řadě dochází ke vzájemnému porovnání vývojového trendu agrárního zahraničního obchodu v případě jednotlivých k ES/EU přistoupivších členů

za účelem zjištění společných rysů, které jsou typické pro období přípravy na členství v ES/EU, dále v období bezprostředně po vstupu do ES/EU a následně pak i v delším časovém odstupu od momentu přistoupení k ES/EU. Tento článek je autory zpracováván v rámci výzkumného záměru VZ 604 607 0906 uděleného MŠMT. K analýze základních vývojových trendů autoři příspěvku použili základy srovnávací analýzy a elementární statistické metody jako jsou řetězové a bazické indexy. Analýza svým charakterem pokrývá období 5 let před vstupem a 5 let po vstupu dané země do EU. Zdrojem dat pro analýzu jsou pak databáze OSN a to Comtrade a Faostat. Analyzován je vliv všech vln rozšíření ES/EU a to v následující podobě: 1973 – Velká Británie, Irsko, Dánsko, 1981- Řecko, 1986 – Portugalsko a Španělsko, 1995 – Švédsko, Finsko a Rakousko, 2004 – ČR, Slovensko, Polsko, Maďarsko, Malta, Kypr, Slovinsko, Estonsko, Litva a Lotyšsko. Rumunsko a Bulharsko jsou, i přes nedostatek aktuálních dostupných údajů, rovněž do analýzy zahrnuty a to vzhledem k tomu, že příspěvek analyzuje nejen vývoj v období po vstupu jednotlivých zemí do ES/EU, ale rovněž i období příprav jednotlivých zemí na členství v ES/EU.

Vliv přistoupení do ES/EU na vývojové trendy agrárního exportu a importu

Dopady rozšiřování ES/EU na agrární zahraniční obchod lze vnímat v několika rovinách. Pro potřeby tohoto článku se analýza zabývá tím, jaké dopady přineslo rozšiřování ES/EU na vývoj růstu vzájemného agrárního zahraničního obchodu ES/EU a dále se pak zabývá analýzou dopadů rozšiřování ES/EU na změny tempa tohoto růstu agroobchodu jednotlivých členských států, které do Společenství přistoupily v letech 1973 – 2004. Je vhodné rozlišovat vývoj agrárního zahraničního obchodu jednotlivých zemí s důrazem na vývoj obchodu v období před a po vstupu jednotlivých zemí do ES/EU. Z důvodu, že hodnota dolaru i zboží se v čase neustále mění a celá analýza je zpracována v USD, je tento příspěvek věnován právě dopadům přistoupení na vývoj agrárního obchodu jednotlivých zemí. Analýza je postavena na vzájemné komparaci vývoje tempa růstu jak agrárního exportu, tak i importu v případě jednotlivých zemí – členů ES/EU a to v období před jejich vstupem do EU a v období po jejich vstupu do EU. Vliv permanentního rozšiřování členské základny v růstu hodnoty agrárního obchodu zemí ES/EU hraje nezanedbatelnou roli.

Agrární zahraniční obchod respektive jeho hodnota se v průběhu vývoje ES/EU neustále navyšovala. Rostla jak hodnota realizovaného agrárního obchodu, tak i objem (hmotnost) realizovaných obchodů. V průběhu let se rovněž měnila velmi výrazně jak teritoriální, tak i komoditní struktura zahraničního obchodu jednotlivých zemí ES/EU. V případě teritoriální struktury docházelo během let k neustálému procesu zintenzivňování obchodních vztahů mezi jednotlivými evropskými zeměmi. Na tomto zintenzivnění mělo podíl několik významných faktorů. V první řadě se jednalo o fakt, že země EU 15 se pomalu a jistě integrovaly v průběhu celého období studené války, integrace v oblasti zemědělské politiky se realizovala rovněž na základě faktu, že jednotlivé země se byly schopné shodnout na společných principech obchodní a zemědělské politiky, což zároveň vedlo i k tomu, že jednotlivé země posílily svou pozici navenek vůči zbytku světa, neboť při všech jednáních, v tomto případě zejména jednáních na půdě GATT/WTO, tato skutečnost pak velmi posílila vyjednávací pozici integrující se Evropy. Dalším významným faktorem, který přispěl k zintenzivnění vzájemných obchodních vztahů mezi dnešními členy EU byl konec studené války a rozpad východního bloku. Jednotlivé střeoevropské a výchoevropské země velmi

rychle přeorientovaly svou teritoriální strukturu a přirozeně nejvhodnějšími obchodními partnery se pro tyto země staly státy EU. Dalším významným faktorem přispívajícím k růstu zejména vnitřního obchodu je fakt, že agrární produkce je realizována primárně pro potřeby vnitřního trhu EU a agrární export, i když jeho podíl na světovém exportu je vysoký, představuje pouze okrajovou záležitost. Rozšiřování ES/EU s sebou trvale přináší i zvětšování vnitřního trhu a s tím dochází i k navyšování produkčních kapacit, ale i k navyšování vnitřní úrovně spotřeby. Samotný proces přistoupení k ES/EU a následné členství se na vývoji agrárního obchodu jednotlivých zemí projeví specifickým způsobem. Zpravidla ovšem lze konstatovat, že v období, kdy se jednotlivé země připravovaly na svůj vstup do EU je charakteristické pro většinu zemí tím, že tempo růstu agrárního exportu a importu začalo v důsledku přípravy na vstup měnit svou strukturu.

Tab. 1: Průměrná meziroční míra růstu agrár. exportu jednotliv. zemí ve vybraném období

Export	Celk.			Extrastat			Intrastat		
meziroč. růst	5 let před přistoupením k EC/EU	5 let po přistoupení k EC/EU	3 roky po přistoupení k EC/EU	5 let před přistoupením k EC/EU	5 let po přistoupení k EC/EU	3 roky po přistoupení k EC/EU	5 let před přistoupením k EC/EU	5 let po přistoupení k EC/EU	3 roky po přistoupení k EC/EU
Rakousko	7.8%	14.3%	17.7%	11.5%	0.9%	2.8%	4.5%	25.4%	32.4%
Bulharsko	20.2%			17.6%			23.7%		
Kypr	-12.0%		2.5%	-17.5%		2.8%	-1.2%		2.6%
ČR	6.6%		27.0%	-1.4%		13.2%	9.8%		29.9%
Dánsko	6.9%	18.0%	26.1%	11.6%	13.7%	15.7%	3.8%	21.7%	34.0%
Estonsko	6.7%		6.2%	3.6%		11.9%	13.0%		12.3%
Finsko	17.8%	-4.0%	5.5%	22.8%	-6.9%	3.9%	9.4%	4.3%	13.3%
Řecko	12.6%	-0.1%	4.2%	18.4%	-7.5%	-7.3%	6.9%	8.2%	17.4%
Maďarsko	3.7%		12.1%	2.2%	4.0%	6.7%	5.5%	9.3%	15.5%
Irsko	10.7%	20.8%	28.2%	9.8%	32.5%	33.7%	11.2%	20.3%	29.1%
Lotyšsko	12.7%		41.1%	15.7%		31.1%	13.6%		48.0%
Litva	13.0%		34.2%	9.6%		29.7%	18.5%		42.0%
Malta	25.2%		13.6%	32.4%		13.9%	3.3%		14.4%
Polsko	9.0%		34.9%	3.7%		18.6%	12.9%		42.1%
Portugalsko	0.0%	16.9%	18.4%	1.7%	7.7%	6.3%	-1.2%	24.9%	28.8%
Rumunsko	17.6%			21.6%			16.9%		
Slovensko	10.3%		37.2%	5.7%		21.6%	11.6%		40.0%
Slovinsko	5.4%		13.1%	6.1%		-4.2%	7.2%		42.3%
Španělsko	-0.1%	18.1%	24.6%	0.8%	8.1%	11.8%	-0.3%	24.4%	33.2%
Švédsko	7.3%	9.2%	20.3%	9.8%	-2.0%	9.2%	4.7%	20.7%	34.2%
UK	11.2%	19.5%	24.4%	10.4%	14.4%	19.6%	14.4%	29.0%	35.0%

Zdroj: Comtrade, vlastní výpočty

V případě většiny zemí došlo ke zpomalení tempa růstu obchodu s nečlenskými zeměmi ES/EU a naopak tempo růstu obchodu s členskými, či ostatními zeměmi usilujícími o členství v ES/EU se začalo v důsledku postupné liberalizace obchodu navyšovat, přičemž postupem času tempo růstu „intra obchodu“ (v rámci EU) převýšilo tempo růstu „extra obchodu“ (mimo země EU). V případě vývoje agrárního exportu (tab.č. 1) tento vývoj v období před vstupem do ES/EU není ještě tak markantní, ale v případě

agrárního importu (tab.č. 2), kde nesymetricky prováděná liberalizace obchodu vedla k tomu, že trhy nově přistoupivších zemí se v období příprav na členství otevíraly rychleji, než tomu bylo v případě trhu ES/EU, je pak vidět, že tempo růstu intra-importů výrazně převyšuje tempo růstu extra-importů u většiny analyzovaných zemí.

TAB. 2: Průměrná meziroční míra růstu agrár. importu jednotl. zemí ve vybraném období

Import	Celk.			Extrastat			Intrastat		
meziroč. růst	5 let před přistoupením k EC/EU	5 let po přistoupení k EC/EU	3 roky po přistoupení k EC/EU	5 let před přistoupením k EC/EU	5 let po přistoupení k EC/EU	3 roky po přistoupení k EC/EU	5 let před přistoupením k EC/EU	5 let po přistoupení k EC/EU	3 roky po přistoupení k EC/EU
Rakousko	7.60%	7.01%	11.42%	5.82%	-5.61%	-6.77%	9.25%	15.11%	23.99%
Bulharsko	22.74%			21.66%			23.95%		
Kypr	-5.95%		18.12%	-11.85%		3.37%	2.02%		27.71%
ČR	7.09%		24.38%	1.83%		8.71%	9.16%		28.61%
Dánsko	7.15%	26.69%	24.65%	6.63%	24.46%	19.59%	8.99%	33.49%	38.77%
Estonsko	5.24%		1.31%	1.41%		-14.98%	8.66%		9.01%
Finsko	6.26%	4.13%	8.25%	6.66%	-4.77%	-2.05%	6.21%	13.99%	22.11%
Řecko	13.13%	7.86%	11.52%	9.59%	-9.76%	-14.60%	20.62%	26.34%	41.40%
Maďarsko	8.85%		26.01%	-1.22%		-13.75%	16.80%	24.65%	41.09%
Irsko	9.13%	21.33%	23.30%	6.22%	15.11%	16.29%	13.41%	27.86%	31.55%
Lotyšsko	9.26%		24.57%	5.64%		13.72%	10.18%		26.61%
Litva	6.82%		29.23%	25.26%		10.72%	2.67%		40.02%
Malta	5.43%		7.55%	9.81%		-16.83%	4.10%		14.97%
Polsko	0.88%		27.04%	-1.81%		26.64%	3.02%		27.30%
Portugalsko	-3.86%	24.48%	29.69%	-4.14%	13.32%	16.97%	0.94%	51.47%	67.05%
Rumunsko	21.29%			23.32%			20.16%		
Slovensko	5.23%		26.17%	6.19%		14.79%	5.04%		28.65%
Slovinsko	4.07%		19.75%	2.37%		4.00%	5.00%		26.51%
Španělsko	-3.60%	26.30%	31.99%	-4.47%	14.68%	19.05%	-0.06%	51.53%	67.08%
Švédsko	7.24%	2.63%	4.29%	5.62%	-3.40%	-4.74%	8.98%	7.58%	12.03%
UK	4.32%	12.82%	18.08%	3.51%	9.17%	8.19%	6.28%	20.48%	35.30%

Zdroj: Comtrade, vlastní výpočty

Závěr

Pokud shrneme vývoj obchodu jednotlivých postupně se k ES/EU přidruživších se členů, můžeme zjistit, že tempo růstu agroobchodu mělo až na drobné výjimky rostoucí charakter. Tento rostoucí charakter pak byl ještě významněji umocněn v období bezprostředně po vstupu jednotlivých zemí do ES/EU. Z uvedených tabulek je pak zřetelně vidět, že v případě většiny zemí došlo po vstupu do ES/EU v důsledku naprosté liberalizace trhů mezi členskými zeměmi a v důsledků přijetí zásad vyplývajících ze společných politik zemí ES/EU k velmi výraznému – většinou pak skokovému nárůstu tempa růstu obchodu a to jak v případě exportů, tak i v případě importů. Tempo růstu realizované zejména pak vnitřní obchodní směny mělo tendenci navýšit se zejména během prvních třech let po vstupu jednotlivých zemí do ES/EU a pak následovalo jeho pozvolné snižování a návrat na „běžnou“ úroveň. Tempo růstu intra obchodu se v období po vstupu navýšilo nevídaným způsobem, zatímco v případě extra obchodů došlo v případě mnoha zemí dokonce k zápornému vývojovému trendu. Pro některé

země pak omezení obchodovat s tzv. třetími zeměmi představovalo velmi výrazné problémy, které se projeví zejména v oblasti snížení tempa růstu exportů do těchto oblastí a zároveň v případě většiny nových členských zemí došlo k výraznému poklesu importů ze třetích zemí. Pokles tempa růstu importů ze třetích zemí pak dosáhl vyšších hodnot, než tomu bylo v případě exportů. Mnoho zemí světa totiž i nadále pokračovalo ve spotřebě produktů vyráběných v nových členských zemích ES/EU, ale možnosti těchto zemí naopak importovat na trhy nových členů se velmi výrazně omezily.

Literatura:

- [1] Comtrade, databáze, United Nations Commodity Trade Statistics Database, 2009, <http://comobchod.un.org/db/default.aspx>
- [2] FAOSTAT, databáze, Food and Agricultural Organization of the United Nations, Roma, 2009, <http://faostat.fao.org/site/444/default.aspx#ancor>
- [3] The State of Food and Agriculture, FAO, Roma, 2008, ISBN 978-92-5-105980- International Trade Statistics 2007, WTO, 2008, ISBN 978-92-870-3407-6
- [4] European commission, Agricultural Trade Statistics, EUROSTAT database, 2009, http://ec.europa.eu/agriculture/agrista/obchodstats/index_en.htm
- [5] SVATOŠ, M., SMUTKA, L. The analysis of external trade development among the Czech and Slovak republics, Hungary, Poland and the Ukraine, Agricultural market and trade, Warsaw, 2008, ISBN 83-89503-62-x

FACTORS OF COMPETITIVENESS VS. LEVEL AND DYNAMICS OF ECONOMIC GROWTH IN THE EUROPEAN REGIONAL SPACE

Elżbieta Sobczak

Wrocław University of Economics

elzbieta.sobczak@ue.wroc.pl

Key words:

Factors of competitiveness – level and dynamics of economic growth

Abstract:

The objective of the hereby study is the analysis and assessment of interrelations occurring between the selected attributes of regions' competitiveness, as well as the level and dynamics of economic growth. Spatial scope of the research is based on regional division of the European Union countries, for which NUTS II units, defined according to the Nomenclature of Territorial Units for Statistics, have become the points of reference. Time span of the research covers one year – 2005. The level and dynamics of Gross Domestic Product and attributes illustrating region's competitiveness like: production factors, social and economic climate, related and supporting sectors, constitute basic characteristics used for the analysis. The study is of empirical nature

1. Introduction

Regions' competitiveness is observed as the firm and stable advantage of some regions over the other, or as a distance separating one region from others [2, 15-26]. It may be assumed that region's competitiveness translates itself into the capacity for creating more extensive wealth, as compared to other regions regarded as competitors [3, 14]. A competitive region is successful in establishing such conditions for enterprises situated in its area which facilitate them in winning against the competition, besides the region is capable of winning competitive advantage against other regions if it captures investment capital and mainly the capital accumulated in projects characterized by high level of innovation [1, 124].

The attributes illustrating region's competitiveness may represent diversified significance with regard to different hierarchy of objectives, potential, line of business or strategy for an enterprise development. Following the publication by M.E. Porter [5, 260-265], the mentioned below, mutually interrelated factors, constituting the, so called, rhombus of competitive advantage, may be distinguished: production factors, demand conditions, social and economic climate, related and supporting sectors. Each factor is associated with adequate features of the region, which at the same time constitute contemporary criteria responsible for the attractiveness of a foreign enterprise business activity spatial location.

At present, among production determinants, the dominating importance is associated with labour force qualifications and innovations related to creating, disseminating and applying knowledge. It is also directly associated with implementing the latest information and telecommunication technologies. Among demand determinants the utmost importance, apart from its volume, is associated with quality defined by consumption patterns and purchasing power of the region inhabitants [6, 41-51]. Social

and economic climate is influenced by conditions of conducting economic activity, as well as living conditions in the region. They play the role of additional encouraging factors for enterprises looking for attractive foreign markets. The final factor of region's competitive advantage is the, so called, related and supporting sectors. Their importance results from observing a competitive region as an area in which a strong system of network relations is being established nowadays [4].

The most frequently applied measure of economic growth is Gross Domestic Product obtained in a given region. It may seem controversial that regional development, as a complex and manifold process, is measured by means of just one factor. Undoubtedly it does manifest certain simplification of the problem, however, the application of Gross Domestic Product is supported by methodological and interpretational simplicity, accompanied by information availability.

2. Information background for research

The European Union regions, distinguished in line with NUTS II classification, have become the basis for research. Eurostat data base was used while choosing statistical information. The segmentation of 271 European NUTS 2 level regions turned out impossible due to unavailability of statistical information. Therefore, the analysis covered the sample made up of 229 European regions. The study did not cover 42 regions, including eight Greek, seven French, five Danish, German and British, two Spanish, Slovenian, Polish and Portuguese, as well as one Belgium, Italian, Finish and Austrian region.

The analysis was conducted for 2005 and focused on the level of regional development, as compared to an average European Union level and the rate of growth. The following statistical attributes were applied: Y1 – Gross Domestic Product / 1 inhabitant in PPS units (Purchasing Power Standards) (EU-27= 100), Y2 – GDP growth rate in 2005 as compared to 2002 (in %)).

The following set of statistical attributes, distinctive for each factor of competitiveness, was suggested:

I – production factors:

- X_1 – share of the employed tertiary education graduates in the total labour force number aged 25-64 (in %),
- X_2 – share of the employed tertiary education graduates in the total population number aged 25-64 (in %),
- X_3 – share of adult population (aged 25-64) participating in lifelong learning in the total population number aged 25-64 (in %),
- X_4 – human resources in science and technology as % of total population number,
- X_5 – human resources in science and technology as % of professionally active population aged 25-64,
- X_6 – number of patents registered in the European Patent Office per 1 million of labour force,

II – social and economic climate:

- X_7 – share of the employed in services dealing with financial mediation and consultancy, real estate intermediary, rental and general business in the total number of labour force (in %),

- X_8 – unemployment rate (in %),
- X_9 – long term unemployment (at least 12 months) as % of total unemployment,
- III – related and supporting sectors:
- X_{10} – share of the employed in high-tech sectors (high-tech industry and services and knowledge based services) in the total number of labour force (in %),
- X_{11} – share of the employed in high and mid-tech industry in the total number of labour force (in %),
- X_{12} – share of the employed in services based on knowledge and high-tech services in the total number of labour force (in %),
- X_{13} – share of the employed in knowledge based services in the total number of labour force (in %),
- X_{14} - share of the employed in market services based on knowledge in the total number of labour force (in %),
- X_{15} - share of the employed in financial services based on knowledge in the total number of labour force (in %),
- X_{16} – work capacity (Gross Domestic Product per 1 employee) in thousands of PPS.

The above factors, owing to the absence of statistical data, do not include the factor which defines demand conditions.

3. The analysis of interdependencies between factors of the European regions' competitiveness and the level and dynamics of regional GDP

Having conducted the analysis on statistical information availability, the following variables X_{10} , X_{12} , X_{15} were removed from the set of regions' competitiveness attributes, since the number of missing data exceeded 15%. The other variables were characterized by information availability and sufficient variability, higher than 10%. The analysis of competitive attributes correlation with the level and economic development growth (Y_1 , Y_2) was conducted in regional studies. Critical value of

correlation coefficient was set at the level of $r_1^* = 0,13$. It represents border value, above which correlation coefficient is statistically significant at the level of $\alpha = 0,05$, for $N - 2 = 227$ degrees of freedom. Table 1 presents correlation coefficients of the attributes referring to regions' competitiveness (excluding unavailable variables (X_{10} , X_{12} , X_{15})) together with economic growth level and rate (Y_1 , Y_2). The only attribute insignificantly correlated with both the rate and level of growth was X_6 variable – the number of patents registered in the European Patent Office per 1 million of labour force. X_{11} was insignificantly correlated with Y_1 (GDP per capita level (EU-27=100)), and variables X_1 , X_2 , X_8 and X_9 with Y_2 (GDP growth rate in 2005 as compared to 2002 (in %)). Significant correlation with both the level and rate of growth occurred in case of the following variables: X_3 – share of adult population (aged 25-64) participating in lifelong learning in the total population number aged 25-64 (in %), X_4 – human resources in science and technology as % of total population number, X_5 – human resources in science and technology as % of professionally active population aged 25-64, X_7 – share of the employed in services dealing with financial mediation and consultancy, real estate intermediary, rental and general business in the total number of labour force (in %), X_{13} – share of the employed in knowledge based services in the total number of labour force (in %), X_{14} - share of the employed in market services

based on knowledge in the total number of labour force (in %), X16 – work capacity in thousands of PPS.

TAB. 1: Correlation of attributes illustrating regions' competitiveness with the level and rate of economic growth in 2005.

Attributes of competitiveness	Level and rate of growth		Variables significantly correlated with competitiveness attributes
	Y_1	Y_2	
X_1	0,544	-0,033	Y_1
X_2	0,595	-0,023	Y_1
X_3	0,489	-0,151	Y_1, Y_2
X_4	0,714	-0,155	Y_1, Y_2
X_5	0,734	-0,197	Y_1, Y_2
X_6	0,019	0,071	–
X_7	0,836	-0,268	Y_1, Y_2
X_8	-0,413	-0,012	Y_1
X_9	-0,429	0,078	Y_1
X_{11}	0,085	-0,162	Y_2
X_{13}	0,700	-0,343	Y_1, Y_2
X_{14}	0,781	-0,286	Y_1, Y_2
X_{16}	0,957	-0,303	Y_1, Y_2

Source: author's calculations.

It is quite characteristic that the relation of presented variables with GDP level was much stronger and positive, while with GDP growth rate was weaker and negative. It means that the regions representing high level of development are also characterized by high level of competitiveness attributes values in case of X3, X4, X5, X7, X13, X14, X1. On the other hand, these European regions which are characterized by high dynamics of development show relatively low values of the analyzed competitiveness factors. It results from the fact that the relatively wealthy European NUTS II level regions (high GDP/1 inhabitant) are developing slower than the less developed regions, and therefore values of attributes illustrating competitiveness present lower value there.

Literature:

- [1] GORZELAK G., OLECHNICKA A., *Innowacyjny potencjał polskich regionów*, [w:] *Wiedza a wzrost gospodarczy*, red. L. Zienkowski, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2003.
- [2] KLASIK A., *Analiza konkurencyjności i strategie konkurencyjne miast*, [w:] *Konkurencyjność miast i regionów Polski południowo-zachodniej*, red. R. Broszkiewicz, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej nr 821, Wrocław 1999, s. 15-26.

- [3] LUBIŃSKI M., SMUGA T. (red.) *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Polski – uwarunkowania i perspektywy. Studia nad konkurencyjnością*, Iris, Warszawa 1995.
- [4] MARKOWSKI T., *Konkurencyjność i innowacyjność polskich regionów wobec akcesji do UE*, www.fundusze-strukturalne.gov.pl.
- [5] PORTER M.E., *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001.
- [6] STRAHL D., *Klasyfikacja regionów Polski ze względu na poziom konkurencyjności na tle regionów Wielkiej Brytanii*, [w:] *Taksonomia 9. Klasyfikacja i analiza danych – teoria i zastosowania*, red. K. Jajuga, M. Walesiak, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej nr 942, Wrocław 2002, s. 41-51.

SOUČASNÝ SYSTÉM ZDAŇOVÁNÍ FYZICKÝCH OSOB JAKO ZDROJ DEFORMACÍ TRHU PRÁCE¹

CURRENT SYSTEM OF NATURAL PERSONS TAXATION AS A SOURCE OF LABOUR MARKET DISTORTIONS

Lenka Sojková

Technická univerzita v Liberci

lenka.sojkova@tul.cz

Klíčová slova:

Zdanění – daňové zatížení – daňová politika státu – sociální a zdravotní pojištění – trh práce

Key words:

Taxation – tax burden – state tax policy – social and health insurance – labour market

Abstract:

Any preferential treatment of income of certain groups of people at setting their share on state costs results in harmful disproportions in consequence. Conditions for taxation of traders and self-employed persons, which are currently set-up in the Czech Republic, lead to labour market distortions. This paper proves how distinct is taxation of self-employed person that does not have any real actual costs and can use lump sum expense compared to wage and capital yield taxation. That imposes a pressure on the labour market or more precisely leads to crowding-out of wage earners out of labour market into the sphere of so called „švarzsystem“ (evasion of labour law provisions by a conclusion of a commercial-contractual relationship).

Úvod

Zdaňování fyzických osob je vyjádřením jejich podílu na financování veřejných rozpočtů. Zdravě nastavený daňový systém by měl být v zásadě neutrální tak, aby nebyl hlavním kritériem pro strategické rozhodování ekonomických subjektů. To má být vedeno především kalkulem organizačně ekonomickým, směřovat ke zvyšování produktivity práce a jeho prostřednictvím k úspěchu v konkurenčním prostředí.

Každou ekonomiku přitom poškozují, pokud se její subjekty musejí při řízení svých produktivních aktivit soustřeďovat spíše na umělé sekundární externality, ke kterým patří anomálie nastavení daňového systému, namísto toho, aby řešily primární problémy své produktivní schopnosti. Fakta však ukazují, že přinejmenším část našeho daňového systému je konstruována takovým způsobem, který vede k volbě organizačně a ekonomicky nelogických řešení jen proto, že se tím sníží disharmonicky nastavené daňové zatížení.

Příčinou jsou zcela bezdůvodné a mimořádně velké rozdíly ve zdaňování různých typů příjmů fyzických osob. Ty byly v poslední době ještě prohlubovány prosazováním partikulárních zájmů v podobě nesystémových změn zákona o daních z příjmů bez toho,

¹ Příspěvek byl zpracován s podporou projektu MMR WD-30-07-1 „Inovační přístup k řešení disparit na úrovni regionu“.

aby se o nich vedla hlubší společenská diskuse provázená patřičnou osvětou. Existují proto neodůvodnitelné rozdíly mezi zdaňováním zaměstnanců, osob samostatně výdělečně činných a zdaňování kapitálových výnosů fyzických osob.

Situace ve zdaňování fyzických osob v roce 2009

V roce 2009 jsou nastaveny základní parametry zdaňování fyzických osob takto: Základní daňová sazba je jednotná a činí 15 %. Svoji roli v daňovém zatížení pak hrají i slevy na dani, z nichž hlavní sleva na dani činí 24.000 Kč ročně na jednoho daňového poplatníka, kterou ovšem nelze uplatnit u příjmů z kapitálového majetku.

U zaměstnanců je ovšem základem daně úhrn hrubé mzdy a pojistného na sociální a zdravotní pojištění, které zaměstnavatel odvádí za zaměstnance ve výši 34 % z jeho hrubé mzdy. Fakticky je tedy reálná daňová sazba kolem 22 %. Sociální a zdravotní pojištění je placeno až do výše maximálního vyměřovacího základu („stropu“), který je pro rok 2009 stanoven na čtyřnásobek roční průměrné mzdy a pro rok 2010 na šestinásobek roční průměrné mzdy. Mzda vyplácená nad tyto stropy pojistného je již dále efektivně zatížena pouze 15-ti procentní daní.

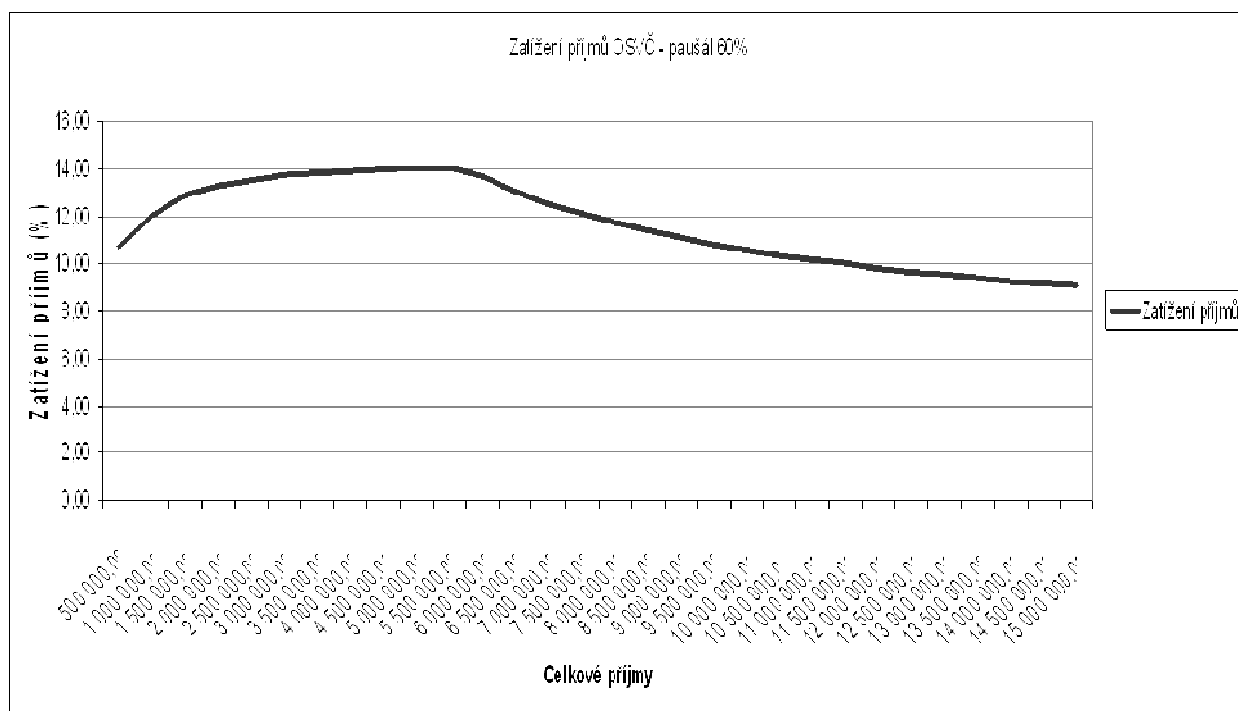
U osob samostatně výdělečně činných je poněkud složitější systém výpočtu sociálního a zdravotního pojištění. To má ovšem rovněž stropy, nad kterými tyto osoby platí z rozdílu mezi svými příjmy a výdaji nebo ze zisku (vedou-li účetnictví) daň ve výši 15 %. Mimořádný vliv na výši zdanění však má to, že je pro řadu samostatně výdělečně činných osob výhodné uplatňovat namísto skutečných výdajů výdaje stanovené určitým procentem z příjmů (tzv. paušální výdaje). Zákon umožňuje uplatnit paušální výdaje ve výši 80 % soukromým zemědělům a živnostníkům s řemeslnou živností. Sazbou 60 % je dále umožněno uplatnit paušální výdaje všem ostatním živnostníkům, představitelům svobodných povolání podnikajícím podle profesních předpisů (lékaři, právníci, auditoři, daňoví poradci, autorizovaní inženýři, notáři atd.) a osobám s jinou samostatnou výdělečnou činností (umělci, sportovci, překladatelé atd.). V těchto případech se nezkoumá, zdali tyto osoby skutečně mají či nemají nějaké vlastní relevantní náklady. Procentní sazba je stanovena jako paušál – právní fikce předpokládající existenci nákladů. V mnoha případech je však realita zcela jiná.

Kapitálové výnosy z dividend a podílů na zisku jsou zatíženy zdaněním 15 % sráženým již u plátce. Nutné je však brát ohled i na to, že je lze vyplácet pouze ze zisku po zdanění daní z příjmů právnických osob, která činí 20 %. Úhrnné zdanění tak činí 32 %, protože 15-ti % sazbou se zdaňuje již jen 80 % z původně vytvořeného zisku. Tyto výnosy nepodléhají pojistnému na sociální a zdravotní pojištění.

Rozdíly mezi zdaněním těchto příjmů, zohledňující stropy na pojistném a slevy na dani, ukazují následné grafy².

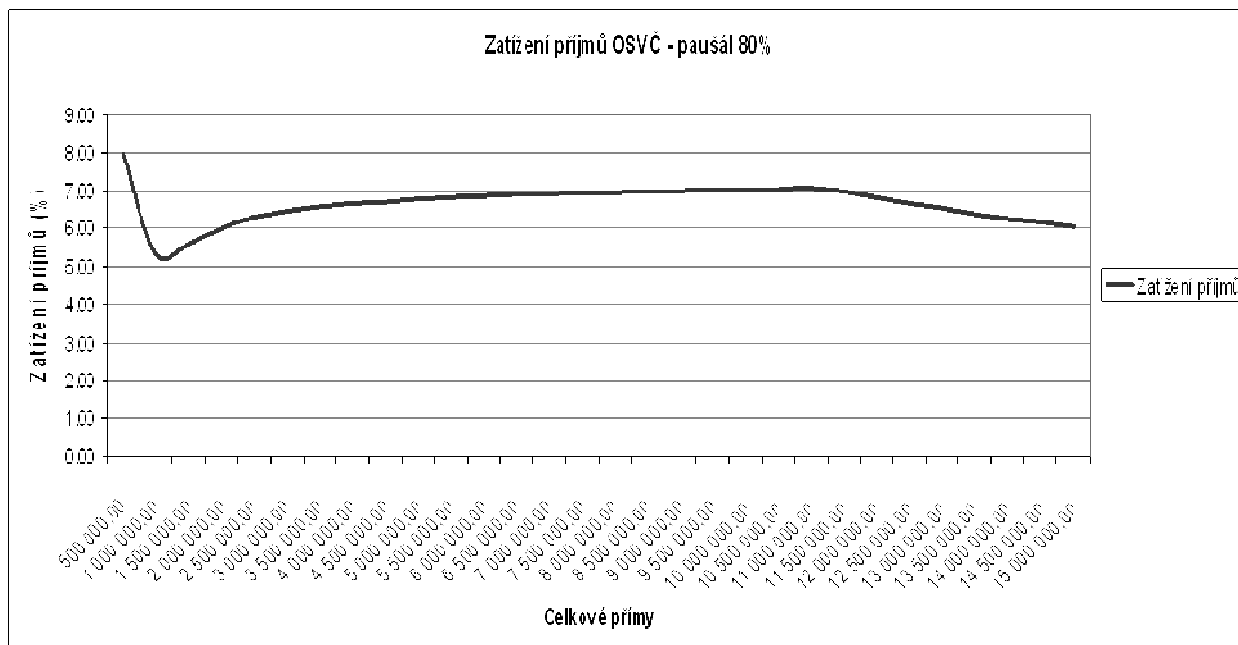
² Pro nedostatek prostoru autorka byla nucena vypustit tabulky demonstrující výpočty zdanění příjmu osob samostatně výdělečně činných s použitím paušálních výdajů 60 %, 80 % a daňové a odvodové zatížení příjmů zaměstnance v roce 2009, výsledné hodnoty jsou však snad dostatečně zřetelné i ze zpracovaných grafů.

Graf 1: Zatížení příjmů OSVČ při použití paušálních výdajů 60 % v roce 2009



Následující graf č. 2 předpokládá osobu samostatně výdělečně činnou – zedníka, který se nechává najímat, aniž by nakupoval materiál a má tedy rovněž zcela nepatrné vlastní náklady. Uplatňuje paušální výdaje ve výši 80 %, protože se jedná o živnost řemeslnou.

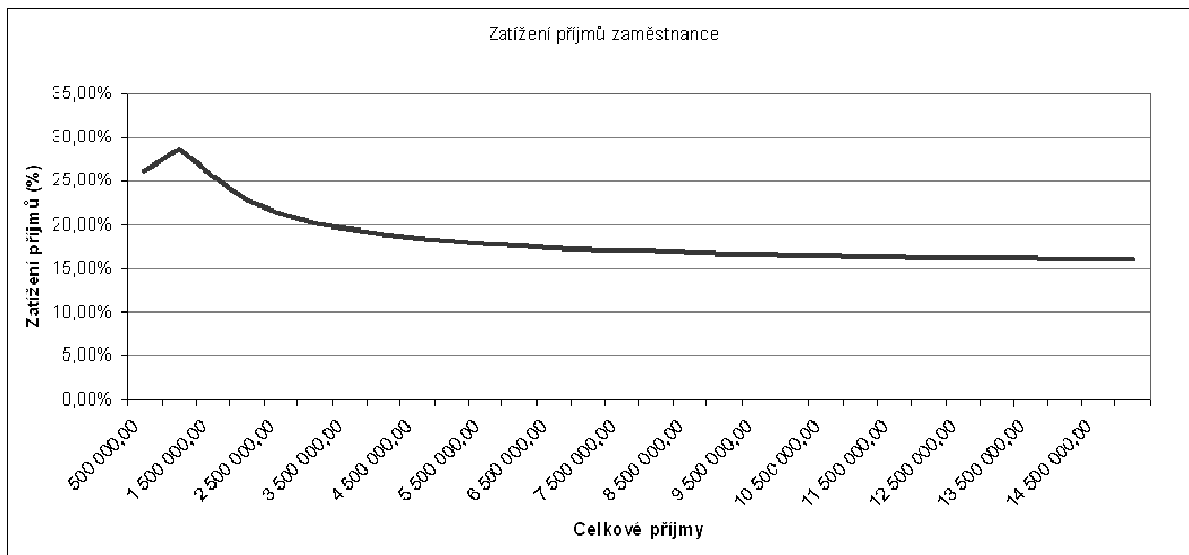
Graf 2: Zatížení příjmů OSVČ při použití paušálních výdajů 80 % v roce 2009



Při extrémně vysokých příjmech zde zdanění směřuje k limitě 3 %.

Příjmy OSVČ, které mohou využít mimořádného zvýhodnění v podobě nadstandardních paušálních výdajů, ostře kontrastují se zdaněním příjmů OSVČ, které se zabývají např. obchodem, a proto pro ně není využití paušálních výdajů ekonomicky použitelné. Ještě více však kontrastují se zdaněním příjmů zaměstnanců (graf č. 3) a se zdaněním kapitálových výnosů.

Graf 3 Daňové a odvodové zatížení mzdy zaměstnance v roce 2009



Grafické znázornění daňového zatížení příjmů z dividend a podílů na zisku by bylo nadbytečné. Jedná se totiž o příjmu v úrovni 32 % z příjmů.

Porovnání všech zkoumaných druhů příjmů jednoznačně potvrzuje, že je pro mnohé profese extrémně výhodné vyhnout se pracovněprávnímu vztahu a vykazovat své příjmy jako osoba samostatně výdělečně činná. Tzv. švarcsystém je na vzestupu a vyplývá to i ze stále rostoucího počtu živnostníků, bez ohledu na ekonomickou krizi. Skutečnost, že nárůst počtu těchto osob jde především na vrub „zaměstnávání na živnostenský list“ je sice obtížně verifikovatelná, ale rozhodně více než pravděpodobná. Nebrání tomu ani kontrolní činnost daňové správy a orgánů zodpovědných za kontrolu dodržování předpisů o zaměstnanosti a pracovněprávních předpisů, tím spíše, že soudní spory v této oblasti vyznívají spíše v neprospěch státní správy.

V poslední době se pak lze v praxi setkávat i s dalším souvisejícím typem iracionálního jednání pod vlivem daňových zákonů. Společníci či akcionáři firem si nevyplácejí podíly na zisku (dividendy), ale namísto toho navyšují odměny za vykonanou práci. V řadě případů tak likvidují i staré nerozdělené zisky i za cenu, že v aktuálním období jejich firmy vykážou účetní ztrátu. V úhrnu je totiž podstatně výhodnější vyplatit si mzdu nežli podíl na zisku.

To vše vede k anomáliím deformujícím trh práce a dokonce i makroekonomické statistiky. Jedná se o následující skutečnosti:

1. Řada firem raději riskuje svoji personální stabilitu a vytěsňuje zaměstnance do živnostenské sféry. Využívá je smluvně a akceptuje omezení při organizaci práce.
2. Rozvoj švarcsystému vede k řadě negativních dopadů. Komplikuje organizaci práce podniků, snižuje stabilitu trhu práce atd.

3. Opticky klesá velikost trhu zaměstnanecké práce a zvyšuje se počet živnostníků.
4. Deformuje se také statistika výše mezd v ekonomice. Umělým přesunem kapitálových zisků do příjmů ze závislé činnosti dochází k jejich navýšení.
5. Statistické navýšení mezd vede následně k navyšování dalších parametrů v různých oblastech. Např. pro další roky tím je uměle navyšován průměr mezd pro účely výpočtu stropu na odvody sociálního a zdravotního pojištění, pro výpočet sociálních dávek a důchodů či pro zvyšování mezd v organizacích, které mají zakotveny automatické mechanismy v kolektivních smlouvách.
6. Přesun kapitálových výnosů do oblasti příjmů ze závislé činnosti vede k umělému snižování ziskovosti firem. To pak deformuje ukazatele růstu v celé ekonomice.

Závěr

Podíl občanů na financování veřejných rozpočtů by měl být spravedlivý. Rozdíly by měly být odůvodněny pouze solidaritou vyplývající z určitého politického konsenzu, nikoli z toho, jakou činnost různé fyzické osoby vykonávají a jakou formou. Stávající systém vyžaduje radikální přehodnocení, neboť je kontraproduktivní z hlediska potřeb hospodářské politiky a je demotivující i z pohledu některých skupin obyvatelstva.

Literatura:

- [1] Zákon č. 586/1992 Sb., Zákon o daních z příjmů
- [2] Zákon č. 589/1992 Sb., Zákon o pojistném na sociální zabezpečení a příspěvku na státní politiku zaměstnanosti
- [3] Zákon č. 592/1992 Sb., Zákon o pojistném na všeobecné zdravotní pojištění

DOPADY HARMONIZACE SYSTÉMU KLIENTSKÝCH NÁKLADŮ CBS V ČR SE SMĚRNICÍ 2007/64/ES

DIRECTIVE 2007/64/ES LEGAL HARMONIZATION IMPACTS ON CBS CLIENTS COSTS IN ČR

Ivan Soukal

Univerzita Hradec Králové

ivan.soukal@uhk.cz

Klíčová slova:

Klientské náklady – bankovní služby – směrnice 2007/64/ES – zákon č. 284/2009 Sb.

Key words:

Client costs – bank services – directive 2007/64/ES – act no. 284/2009

Abstract:

This paper is focused on main client bank services cost, mainly money transfers and card services, changes due to harmonization of the Czech law to the Directive of the European parliament and the Council 2007/64/ES, that has been complied by adopting an act no. 284/2009 and no. 285/2009. Then there is an example of bank reaction of 3 main czech bank that have complied the new law a just transferred and linked the costs to an another services

Úvod

Klientské náklady základních bankovních služeb (tzv. core banking services, zkratkou CBS) – tyto náklady vznikají všem klientům obchodních bank při užívání jejich služeb. Otázka systému a trendu klientských nákladů bankovních služeb je předmětem diskuze jak na národní, tak na evropské úrovni. Pro vytvoření jednotného vnitřního trhu EU je nezbytné, aby byly zrušeny všechny vnitřní hranice, aby tak byl umožněn volný pohyb zboží, osob, služeb a kapitálu. Nově schválená směrnice ve svém textu přímo uvádí, že zásadní důležitosti proto nabývá řádné fungování jednotného trhu platebních služeb. V současnosti však fungování tohoto trhu brání nedostatečná harmonizace v této oblasti [1]. Z tohoto důvodu byla schválena Směrnice Evropského parlamentu a Rady 2007/64/ES. Tento příspěvek se zabývá přímými dopady na náklady CBS po harmonizaci českých právních norem s touto směrnicí, ke kterému došlo nyní během listopadu 2009.

Členění nákladů

Komerčními bankovními ústavy je poskytována široká paleta produktů pro depozita a poskytování úvěrů. Vzhledem k podnikatelské podstatě komerční banky vedle úrokových marží a operací s cennými papíry jsou jedním z dalších příjmů poplatky. Tyto poplatky banky vztahují k nákladům, které klientem požadovaná operace pro banku obnáší, resp. by obnášet měla. Za náklady CBS jsou považovány náklady vznikající v souvislosti se:

- správou účtu
 - o zřízení a zrušení BÚ, e-banking ,call centrum

- operace s hotovostí
 - vklady a výběry na přepážce, vklady a výběry z bankomatu vlastní banky, vklady a výběry z bankomatu cizí banky
- doplňkové služby
 - blokace karty, blokace šeku, doplňkové výpisy, bankovní směnka
- platby
 - šeky, debetní karty, kreditní karty, vnitrobankovní elektronické platby, mezibankovní elektronické platby, trvalý příkaz, přímé platby

Přímé dopady nového zákona na klienta a reakce bank

Harmonizaci českých právních norem se směrnicí 2007/64/ES O platebních službách na vnitřním trhu se uskutečnilo schválením zákonů č. 284/2009 Sb. O platebním styku (dále jen jako zákon) a č. 285/2009 Sb. kterým se mění některé zákony v souvislosti s přijetím zákona o platebním styku. Jejich účinnost byla stanovena na 1.11.2009 a také k tomuto datu došlo k příslušným změnám v sazebnících komerčních bank, které byly svým rozsahem nejrozsáhlejší za několik posledních let. Tento zákon upravuje i jiné vztahy než poskytovatel – klient, např. lhůty v informační povinnosti o emisi bezhotovostních peněz bank komerčních k bance centrální a další vztahy v rámci regulační činnosti a dohledu České národní banky nad bankovním trhem. Článek se ovšem zaměřen na změny týkající se klientských nákladů.

V §90 a 91 zákon nejprve upravuje že informace o platebních transakcích. Ty budou poskytovány nebo zpřístupňovány plátcí i příjemci v pravidelných intervalech, které nesmějí být delší než 1 měsíc, dohodnutým způsobem, tak aby příjemce mohl tyto informace ukládat a kopírovat v nezměněném stavu. [2]. Z toho vyplývá povinnost informování klienta o stavu a transakcích na účtu minimálně jednou měsíčně. Hojně využívané čtvrtletní tištěné výpisy se tímto ruší pokud nebudou doplněny měsíčním elektronickým výpisem. Zákon neurčuje médium, pouze nutnost užití alespoň jednoho kanálu, ale určuje bezplatnost informování klienta. Jinými slovy vystavení elektronické výpisy jsou pro klienta zdarma. Tištěné výpisy jsou zdarma vyhotoveny, ale banka může naúčtovat poštovné, protože se nejedná o součást informační povinnosti. Přesto již přímo ze znění zákona je patrné, že při jeho přípravě bylo přímo počítáno s elektronickou verzí, viz.: „*Tak aby příjemce mohl tyto informace ukládat a kopírovat v nezměněném stavu*“. Toto vymezení má mimo jiné také zabránit situaci, kdy banka prohlásí své e-banking stránky jako dohodnutý způsob informování a nebude zasílat výpisy žádné. Z tohoto prostředí totiž nelze kopírovat a ukládat informace v naprosto nezměněném stavu na rozdíl od např. uložení pdf, či html souboru, který byl poslán jako příloha e-mailu klientovi.

Další velmi diskutovanou úpravou je problematika odcizené platební karty, resp. jejího zablokování a hrazení škody z neautorizovaných transakcí. Zákon plošně ruší zpoplatnění blokace karty a zavádí spoluúčast pro klienta. Spoluúčast se netýká situace, kdy banka po nahlášení odcizené platební karty blokaci neprovede nebo nebylo možné nahlášení provést. Tehdy celá výše ztráty musí být hrazena bankou. V situaci, kdy klient nenahlásí včas ztrátu karty a je s ní provedena platební operace, je klient povinen ke spoluúčasti. Stejně v situaci, kdy došlo ke škodě zneužitím platebního prostředku v případě, že plátcé nezajistil ochranu jeho personalizovaných bezpečnostních prvků (např. měl na kartě nebo v peněžence napsaný svůj PIN). Výše spoluúčasti je stanovena

na 150 euro [2], tedy pohybuje se zhruba na částce 4 000,- Kč. Této spoluúčasti se ovšem klient může i tak vyhnout. Proces není jednoduchý a záleží na výsledku soudního nebo mimosoudního (finanční arbitř) rozhodnutí. Pokud je s cizí kartou proveden např. nákup v kamenném obchodě, je obchodník povinen při transakci zkontrolovat podpis na kartě a podpis zákazníka na daňovém dokladu. Tato cesta, resp. prokazování by bylo složité, ale odpovědnost je stanovena jasně. Bohužel není výjimkou, že i např. autor článku zaplatil útratu na čerpací stanici kartou a ani nebyl vyžadován podpis. Obchodníci tuto kontrolu ve valné většině neprovádí.

Ohledně platebních transakcí se zákon týká především jejich rychlosti převodu peněz. Hned první odstavec v §109 nařizuje, aby od okamžiku přijetí platebního příkazu byly prostředky připsány na účet poskytovatele příjemce částky (jeho banky) nejpozději do konce následujícího pracovního dne. Nejkratší zákonem stanovená lhůta je tedy 2 dny – dne první je den přijetí platebního příkazu a den druhý, resp. jeho konec je den, kdy je uskutečněno připsání převáděné částky na vrub banky, jejíž klient je příjemcem platby. Ta má pak neprodleně částku připsat na jeho účet. Pokud se jedná pouze o převod mezi účty jednoho poskytovatele (banky), musí být částka připsána příjemci nejpozději na konci dne, v němž nastal okamžik přijetí příkazu. Zákon dále upravuje lhůty v závislosti na pohybu peněz v rámci eurozóny a případně nutnosti konverze měny. Např. při převodu do Velké Británie se lhůta prodlužuje na 5 dní [3].

Všechny výše zmíněné změny nemají retrospektivní účinnost, to je jeden ze základních právních principů. Tento princip byl ovšem vyřešen, tak že mezi stávajícím klientem se smlouvou z doby před účinností zákona č. 284/2009 Sb. a klientem se smlouvou po účinnosti nemusí být rozdíl. V §144 v odstavci 7 se řeší situace, kdy stávající smlouvy obsahují pro klienta horší podmínky než je tzv. nejméně příznivé podmínky pro uživatele [2]. Pokud je tedy smlouva z doby před účinností výše zmíněného zákona nevýhodná více než tento zákon dovoluje, je potom vztah banky a klienta posuzován, resp. upraven dle zákona nového.

Banky o chystaných změnách věděly již dostatečně dopředu a některé změny byly zakomponovány do svých sazebníků dokonce v předstihu. Přesto nelze očekávat, že z důvodu výše zmíněných změn si banky nechají snížit zisk, který z výběru poplatků plyne. Ze změn v sazebnících tří nejsilnějších bank lze vyčíst, že reakcí bank bylo, vedle respektování nového zákona, především přesun nákladové zátěže klientů do jiných položek.

Banka s největší nepodnikatelskou klientelou Česká spořitelna zrušila 5 položek s povahou variabilních nákladů především s vazbou k novému zákonu. Jedná se o zrušení zpoplatnění blokad a informování o stavu a transakcích na účtu. Oproti tomu ve skupině nákladů spojených s úvěrováním došlo k navýšení jak fixních tak variabilních nákladů (přijetí, posouzení a vyhodnocení žádosti o úvěr, vedení úvěrového účtu a podobně pro sporožirové účty – kontokorent). Komerční banka se zachovala podobně a ke zrušení k zákonem vymezeným službám na druhou stranu zavedla nebo zvýšila jiné poplatky. Zvýšení se celkem dočkaly 4 variabilní nákladové položky. Nově zavedené zpoplatnění se týká zjišťování zůstatku na účtu užitím bankomatu (dále zpoplatnění rozlišuje vlastní a cizí bankomat). Zvýšení se týká hotovostního vkladu třetí osobou. Československá obchodní banka provedla vcelku razantnější změny především ve fixních nákladech klientů. U zvýhodněných kont (pro studenty a děti) poskytuje nově zcela zdarma i tištěné výpisy, tedy i bez poštovního. Naopak se o 20% zvýšilo zpoplatnění všech druhů platebních karet, změněn byl i systém jejich placení z ročního

na měsíční (kde 20% nárůst není na první pohled tolik zřetelný). O více jak 60% bylo zdraženo znovuvydání platební karty, zde už bez rozlišení druhu [4].

Závěr

Bankovní domy působící v ČR se nyní řídí dle zákona č. 284/2009 Sb., který implementuje změny vycházející ze směrnice 2007/64/ES ve snaze harmonizovat bankovní trh EU. To přineslo snížení zrušení klientských nákladů u pravidelných informačních služeb a blokáci karty, vedle toho došlo ke zrychlení transferu prostředků. Reakcí bank na zákaz určitých zpoplatnění určitých služeb bylo přesunutí zpoplatnění k službám jiným. Především u Komerční a Československé obchodní banky byly zrušeny významné poplatkové položky (v hodnotě až 2 000,- Kč), ale vzhledem k nárůstu nákladů na platební karty je výsledkem pro většinu klientů mírné zdražení. Česká spořitelna náklady CBS snížila, protože se většina nákladů přesunula do úvěrových produktů. Tento systém je pro klienta nepřehledný a pomohlo by uvádění jaké náklady (fixní, variabilní) u účtu převládají.

Literatura:

- [1] ČNB, plné znění Směrnice Evropského parlamentu a Rady 2007/64/ES, [on-line], URL: http://www.cnb.cz/m2export/sites/www.cnb.cz/cs/legislative/predpisy_CNB/platebni_styk/download/PSD_2007_64_CS.pdf, 20.11.2009
- [2] MV ČR, plné znění zákona č. 284/2009 Sb. O platebním styku a č. 285/2009 Sb. kterým se mění některé zákony v souvislosti s přijetím zákona o platebním styku, [on-line], URL: <http://www.mvcr.cz/soubor/sb089-09-pdf.aspx>, 20.11.2009
- [3] NACHER, P. Rozhovor s Otakarem Schlossbergerem, [on-line], URL: <http://www.bankovnipoplatky.com/9058.html>, 19.11.2009
- [4] Sazebníky bank a historie sazebníků, [on-line], URL: http://www.csas.cz/banka/appmanager/portal/banka?_nfpb=true&_pageLabel=tarifs earch, URL: <http://www.sazebnik-kb.cz/>, URL: <http://www.csob.cz/cz/Csob/Sazebniky/Stranky/Sazebnik-pro-fyzicke-osoby-obcany.aspx>, 20.11.2009

ZHODNOCENÍ DOPADU EKONOMICKÉ KRIZE NA VYBRANÉ REGIONY EVALUATION OF THE IMPACT OF ECONOMIC CRISIS ON SELECTED REGIONS

Daniela Spiesová

České vysoké učení technické

saolinka@email.cz

Klíčová slova:

HDP – inflace – export – import – ekonomická krize

Key words:

GDP – inflation – export – import – economic crisis

Abstrakt:

This paper provides comparison of economic development of the Czech Republic and Slovak Republic before crisis and during current global economic downturn. Analysis demonstrates that both countries have quite similar structure of economy, where export and namely automotive industry plays important role. With regard to the fact that economic crisis has very similar impact on both economies we can claim that adoption of EURO does not provide specific advantage and protection against economic downturn.

Úvod

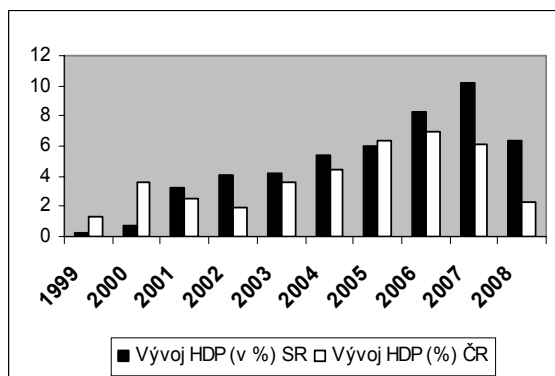
Práce je zaměřena na analýzu makroekonomických dopadů současné krize ve vybraných regionech a jejich vzájemné porovnání. Regiony byly vybrány účelně, byly brány v potaz skutečnosti, že struktura ekonomiky a vývoj makroekonomických veličin je podobný, a že jeden z regionů má euro, zatímco druhý má stále národní měnu – koruny. Je řeč o Slovenské a České republice.

Současná finanční, potažmo ekonomická krize měla různé dopady na ekonomiky různých zemí. Práce se snaží nalézt odpověď na otázku, zda jsou některé ekonomické dopady a jejich rozsah spjatý s faktem, zda země přijala euro či nikoliv.

Srovnání vybraných makroekonomických ukazatelů SR a ČR v období před krizí (do r. 2008)

Jak je patrné z grafu níže, obě země vykazovaly do roku 2008 růst HDP. V případě Slovenska je tento růst znatelně vyšší.

TAB.1: Srovnání meziročního vývoje HDP v %

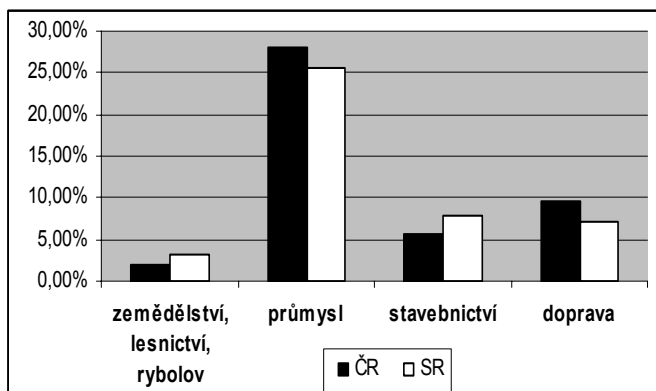


Zdroj: [1], [2]

Obě země vstoupily do Evropské unie 1.5.2004. Míra inflace se v tomto okamžiku lišila. Slovensko mělo 7,5%, oproti tomu v České republice byla míra inflace 2,8%. Zajímavé však je, že o rok později byla výše inflace téměř shodná (okolo 2,5%). Slovensko dokázalo snížit míru inflace za jeden rok o téměř pět procentních bodů. Zároveň se na Slovensku snížila míra nezaměstnanosti.

2, Struktura HDP v ČR a SR za rok 2008

TAB.2: Podíl vybraných složek na celkovém HDP v % - rok 2008



Zdroj: [1], [2]

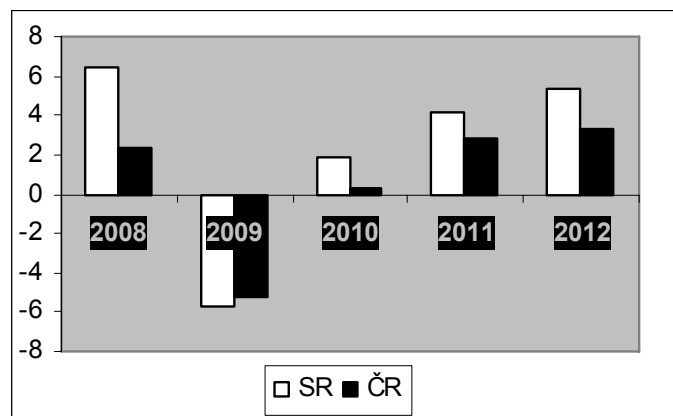
Jak je vidět obě země mají velmi podobnou strukturu. Česká republika je stále o trochu víc průmyslovou zemí, ale ostatní odvětví jsou srovnatelná. Obě země jsou analogické i v tom, že vysoký podíl na průmyslové výrobě tvoří automobilový průmysl.

Srovnání dopadů finanční krize - konec roku 2008 až 2012 (predikce)

I. Hrubý domácí produkt a průmyslová produkce

Zajímavé je, že propad míry tempa růstu HDP u SR a ČR je velmi podobný. V České republice byl pokles 5,2% a v Slovenské republice byl pokles 5,7% (údaje pro rok 2009 dle skutečného vývoje a predikce pro konec roku). V případě Slovenska však byl propad míry tempa růstu oproti minulému roku o 4.p.b. větší než v ČR.

TAB.3: Míra růstu tempa HDP (v %)



Zdroj: [3], [4]

Tento propad byl způsoben hlavně snížením průmyslové produkce, která tvoří velkou část HDP. Index průmyslové výroby se snížil o více než 23%, především díky poklesu produkce ve výrobě elektrického zařízení (-49%) a snížení výroby dopravních prostředků (-41%). Slovenský automobilový průmysl představují tři významné společnosti: Volkswagen Slovakia (působí již od 90. let), Peugeot Citroen (zahájení výroby 6/2006) a Kia motors (zahájení výroby 12/2006). Největší propad zaznamenal VW, zejména kvůli vyšší cenové kategorii produktů – klesla zahraniční poptávka. Průmyslová produkce v ČR v srpnu 2009 meziročně klesla o 8,4%.

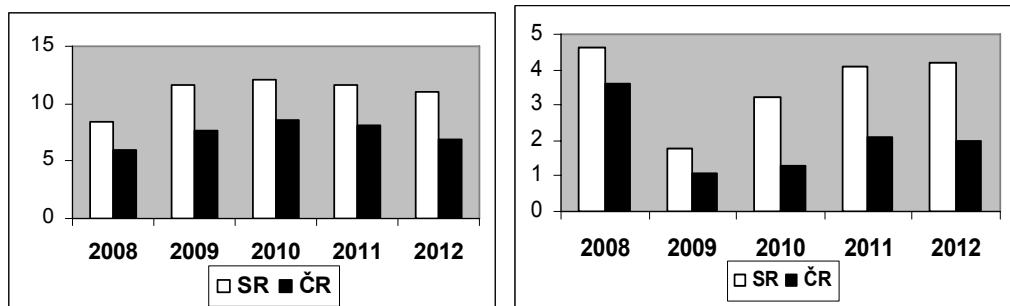
Predikce pro následující roky je příznivější pro Slovensko, které by mělo mít podle prognóz míru růstu HDP 5,4%. U Slovenska byl zaznamenán přes počáteční trend poklesu průmyslové produkce (který byl zahájen ve 4. čtvrtletí 2008) jistý rostoucí trend (v 2. čtvrtletí 2009), který by měl pokračovat i v následujících letech. Růst tohoto ukazatele způsobují především automobilky (KIA, VW Slovensko, Peugeot Citroen) a výroba počítačových výrobků (tato produkce rostla i během dosavadního období krize).

II. Míra nezaměstnanosti a inflace

Nižší průmyslová produkce (v roce 2009) způsobila na Slovensku vysoký nárůst míry nezaměstnanosti (o 3,3% na 11,4%). V následujících letech je očekáván stabilní až klesající trend míry nezaměstnanosti. V roce 2012 by podle prognóz měla být výše míry nezaměstnanosti 11%. [5]

V České republice nebylo zvýšení nezaměstnanosti tak vysoké, v roce 2009 činila tato míra 7,7%. V roce 2012 bychom měli mít míru nezaměstnanosti 6,9%. Což je jen o 0,7% vyšší míra, než byla před počátkem krize. Vzhledem k faktu, že se u obou zemí v roce 2009 zvýšila nezaměstnanost, nastala deflace (prokázal se princip Phillipsovi křivka). Pokles inflace byl výraznější v případě Slovenska (míra poklesu byla o 1,5% vyšší než v České republice). Výši inflace měl náš soused v roce 2008 4,6% a o rok později jen 1,8%. Tento vývoj způsobily obavy domácností z vývoje jejich budoucích příjmů. V důsledku očekávání snížení příjmů začaly šetřit a tím klesla agregátní poptávka. Česká republika měla v roce 2008 nižší míru inflace, ale i přesto byl pokles v roce 2009 velmi znatelný. Trend vývoje inflace by se však měl v dalších letech u obou zemí jevit jako růstový, i když Česká republika bude mít inflaci více vyrovnanou (cca 2%).

TAB.4: Vývoj míry nezaměstnanosti (v %) a vývoj inflace (v %)



Zdroj: [3],[4]

3, Zahraníční obchod (export a import)

U obou zemí nastal v roce 2009 velký pokles exportu. Výše míry tempa poklesu je téměř totožná – 15,2%. Ale propad ve Slovensku byl vyšší než u nás. Pokles exportu byl vyvolán snížením zahraniční poptávky. Nejcitelněji se tento trend projevil v automobilovém a elektrotechnickém průmyslu. Například největší exportní společnosti na Slovensku – Samsung Elektronika Europe, Volkswagen Slovakia a.s., PCA Slovakia, Kia Motors Slovakia aj. – zaznamenaly propad poptávky po celém světě. [6] V České republice byl meziroční pokles o 112,9mld. Kč a dosáhl v prvním čtvrtletí roku 2009 530,9mld. Kč. Pokles vývozu v České republice byl rovněž způsoben snížením produkce průmyslových výrobků, převážně díky snížení produkce strojů a dopravních prostředků, z nich pak silniční vozidla, elektrická zařízení, přístroje a spotřebiče, výpočetní technika, stroje a zařízení všeobecně užívané v průmyslu a telekomunikační zařízení. „Prognózy na další tři roky jsou pro obě země příznivé, i když Slovensko by podle odhadů mělo vykazovat vyšší nárůst exportu.“ [6] Tyto vývoje mohou být tak pozitivní i z důvodu, že Slovenská ekonomika rostla před krizí vysokým tempem. V prvním čtvrtletí 2009 došlo u nás i na Slovensku k poklesu dovozu, přestože domácí poptávka klesla minimálně. Opět je zajímavé, že pokles u nás i sousedů je srovnatelný, a to o cca 15%. V září tohoto roku mělo Slovensko dovoz v hodnotě 3411,6 mil Eur.

Závěr

Z analýzy vyplývá, že krize se v obou regionech projevuje velmi obdobně. Je to zřejmě dáno podobným charakterem a strukturou obou ekonomik, které jsou proexportně orientované s významným podílem automobilového a elektrotechnického průmyslu. Navíc je jejich export zaměřen na obdobné trhy (největší partnerem je Německo). Některé prognózy a názory odborníků hovořily o výhodě přijetí eura jako faktoru tlumícího dopad ekonomické krize, mimo jiné díky zmírnění rizik a nejistot spojených se zahraničním obchodem, ale tyto prognózy se zatím na skutečném vývoji neprojevily. Pokles ekonomiky je srovnatelný a míra propadu je v České republice k listopadu 2009 nižší než na Slovensku.

Literatura:

- [1] SLOV STAT, Hrubý domácí produkt podle OKEČ, [on-line], URL: http://www.statistics.sk/pls/elisw/objekt.send?uic=980&m_sso=3&m_so=81&ic=35
- [2] VÚPSV, Vývoj hlavních ekonomických a sociálních ukazatelů České republiky, aktualizace 9/2009, [on-line], URL: <http://praha.vupsv.cz/Fulltext/fakta/T1.xls>
- [3] Ministerstvo financí SK, Makroekonomické prognózy, aktualizace 4.11.2009 [on-line], URL: <http://www.finance.gov.sk/Default.aspx?CatID=112>
- [4] Ministerstvo financí ČR, Makroekonomická predikce České republiky, [on-line], URL: http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/MakroPre_2009Q4_komplet_pdf.pdf
- [5] ČNB, Česká ekonomika v podmínkách globální krize, Eva Zamrazilova, [on-line], URL: http://www.cnb.cz/m2export/sites/www.cnb.cz/cs/verejnost/pro_media/konference_projevy/vystoupeni_projevy/download/zamrazilova_2009_0831_mzv.pdf, cit.31.8.2009
- [6] BusinessInfo, Slovensko: zahraniční obchod země [on-line], URL: <http://www.businessinfo.cz/cz/sti/slovensko-zahranicni-obchod-zeme/6/1000797/>

EXISTENCE PRŮMYSLVÝCH KLASTRŮ JAKO FAKTORŮ KONKURENCESCHOPNOSTI REGIONU

THE EXISTENCE OF THE INDUSTRIAL CLUSTERS AS THE FACTORS OF REGIONAL COMPETITIVENESS

Jan Stejskal, Jaroslav Kovárník

Univerzita Pardubice, Univerzita Hradec Králové

jan.stejskal@upce.cz, jaroslav.kovarnik@uhk.cz

Klíčová slova:

Klaster – analýza – vybrané faktory – rozvoj

Key words:

Cluster – analysis – selected factor – development

Abstract:

This paper deals with industrial clusters and their benefits to competitiveness increasing in the regions. It means the ability of good and services producing what correspond with the conditions of the international markets and currently the reaching high and sustainable earnings. Generally speaking it is the ability to generate the high earnings and also high employment in external competitive conditions.

1. Úvod

Neustále probíhající proces globalizace a rozvoje velkých nadnárodních korporací vede ostatní subjekty, především pak malé a střední podniky (MSP), hledat možnosti vzájemné spolupráce z důvodu zajištění úspěchu, ale i samotné své existence. Spolupráce může nabývat mnoho podob, od těsných forem (fúze, akvizice, jejichž nevýhodou je ztráta organizační či právní subjektivity), až po tzv. podnikové sítě, strategické aliance nebo klastry, které bývají natolik pružné, že se dokáží přizpůsobit podmínkám tržního prostředí.

Klastry vznikají působením řady faktorů. Jedná se o prostorový jev ekonomiky, který se projevoval v různých fázích rozvoje společnosti a ekonomiky. Výrazně se však prosadil až v moderní éře.¹

Definice klastrů je velké množství. Vedle definice profesora M. Portera existuje celá řada dalších definic vymezujících tento pojem.

UNIDO definuje klastry jako sektorovou a geografickou koncentraci podniků, vyrábějící a prodávající sortiment souvisejících nebo doplňujících se produktů které čelí stejným problémům a kterým se naskýtají stejné příležitosti.²

Více o klastrech je možné dozvědět se např. v publikacích Porter 1990; Pavelková 2009; Sölvel 2008; Rydvalová, Žižka 2007; Skokan 2003 a 2004, Stejskal, Kovárník 2009.

¹ WOKOUN, R. *Management regionální politiky a reforma veřejné správy*, Praha: Linde. 2006, s. 244. ISBN 80-7201-547-8.

² WOKOUN, R. *Management regionální politiky a reforma veřejné správy*, Praha: Linde. 2006, s. 244. ISBN 80-7201-547-8.

2. Charakteristické vlastnosti klastrů

Mezi základní charakteristické znaky klastrů, patří geografická blízkost subjektů, tvořících klast, sektorová či odvětvová specializace, vysoká dělba práce a dále dosahování efektů plynoucích z vlastní existence koncentrace.

Geografická blízkost subjektů je jedním z nejdůležitějších znaků klastrů, podniky jsou koncentrovány na určitém území, které se od ostatních lokalit liší zvýšenou hustotou ekonomických aktivit, vyšší produkcí zboží a zaměstnaností.³

Sektorová či odvětvová specializace - firmy podnikají v jednom či více vzájemně provázaných odvětví a jejich spolupráce je založena na bázi běhu technologického procesu, jedná se tedy o vertikální spolupráci.⁴

Vysoká dělba práce - díky koncentraci ekonomických aktivit na určitém území dochází ke specializaci firem, včetně outsourcingu činností, které jsou z hlediska činnosti firem pokládány za hlavní či stěžejní.

Dosahování efektů z vlastní existence koncentrace - mezi hlavní výhody, které firmy díky koncentraci získávají, patří nízké dopravní a transakční náklady spojené s blízkostí trhu výrobních faktorů a zpravidla i odbytiště. Firmy, které jsou součástí klastru, jsou vzájemně propojeny do odběratelsko dodavatelských řetězců, což jim umožňuje umisťovat výrobky v rámci klastru i mimo něj. Zároveň mají k dispozici dostatečnou zásobu vysoce kvalitních vstupů, které mohou využívat.

3. Konkurenceschopnost

Vymezení pojmu „konkurenceschopnost“ není snadným úkolem. Existuje celá řada definic. Konkurenceschopnost ekonomik je často spojována s otázkou, jak zvýšit ekonomický blahobyt.

Evropská komise chápe konkurenceschopnost takto: „Národní konkurenceschopnost je schopnost produkovat zboží a služby, které vyhovují podmínkám mezinárodních trhů, a současně schopnost dosahovat vysokých a udržitelných příjmů. Obecněji je to schopnost generovat vysoké příjmy i vysokou zaměstnanost v podmínkách externí konkurence“.⁵

3.1 Konkurenceschopnost klastru

Pro dosažení konkurenceschopnosti musí existovat propojení a souhra několika aspektů, především si musíme odpovědět na otázku, jak kvalitně jsou firmy schopny využít dostupných vstupů a jak je zdokonalují na tom či onom konkrétním místě. Dále je důležité znát, zda spolu firmy soutěží, tedy zda pro zvyšování produktivity využívají sofistikovaných metod, pokrokových technologií, nebo nabízejí jedinečné výrobky či služby. Důležitá je také kvalita podnikatelského prostředí, které je dáno hospodářskou politikou, ale také základními vlastnostmi klastru.

Klastry mohou zvýšit konkurenceschopnost třemi způsoby:

- Zvýšenou produktivitou na základě lepšího přístupu ke specializovaným dodavatelům, dovednostem a informacím.

³ WOKOUN, R. *Management regionální politiky a reforma veřejné správy*. Praha: Linde 2006, s. 242

⁴ WOKOUN, R. *Management regionální politiky a reforma veřejné správy*. Praha: Linde 2006, s. 243

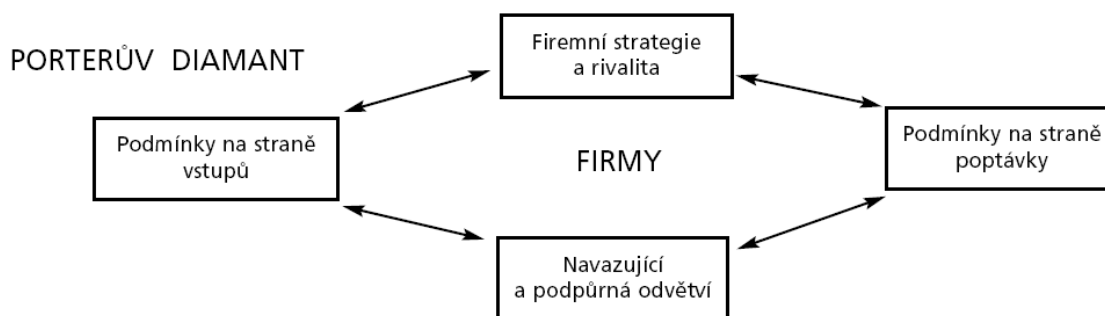
⁵ PAVELKOVÁ, D. *Klastry a jejich vliv na výkonnost firem*. 1. vydání. Praha: GRADA Publishing, 2009. ISBN 978-80-247-2689-2.

- Zvyšují inovační kapacitu firem zvyšováním znalostí a inovací. Navíc konkurenční tlaky uvnitř každého klastru zvyšují samotné firemní pobídky i novacím.
- Stimulují rychlejší tvorbu nových firem, protože mnozí zaměstnanci se stávají podnikateli v tzv. spin-off firmách vzniklých v důsledku odštěpení od původní firmy. Platí pravidlo - jakmile jednou klastr vznikne, začne se rozrůstat v důsledku vytváření nových firem a příchodu nových dodavatelů.⁶

Porterův diamant konkurenceschopného klastru

Porter vymezil podmínky, při jejichž splnění dosahuje klastr konkurenceschopnosti. Celou problematiku zachytil v modelu, který je dnes nazýván „Porterův diamant“. Pokud má být klastr konkurenceschopný, musí v něm být přítomny všechny prvky diamantu a musí být síťově propojeny.

Obrázek 1 Porterův diamant



Zdroj: Průmyslové klastry – informační brožura: <http://www.arr.cz/userfiles/file/prumysloveklastry.pdf>

Podmínky na straně vstupů zahrnují veškeré hmatatelné prostředky (celou materiální infrastrukturu jako přírodní, lidské a kapitálové zdroje), klima, informační, právní a administrativní systém, vědeckou a technologickou infrastrukturu, která dává danému území možnost konkurenční výhody.⁷

Firemní strategie a soupeření představují místní kontext, který povzbuzuje vhodné formy investování a trvalé modernizace, tj. místní pravidla, pobídky a normy ovládající daný typ a intenzivitu soutěže mezi místně usazenými rivaly.⁸

Podmínky domácí poptávky, které na daném místě působí, musí obsahovat sofistikovaného a náročného místního odběratele, jehož potřeby předbíhají potřeby jinde, a neobvyklou místní poptávku po specializovaných segmentech, která může být obsloužena globálně a tak vytváří konkurenční tlak.

⁶ VÍTKOVÁ, R., VOLKO, V., VÁPENÍČEK A. *Konkurenceschopnost malých a středních podniků v aliancích (clusters)*. Výstup z projektu podpory jakosti č. 11/8/2005. Praha: Národní informační středisko pro podporu jakosti, 2005.

⁷ SKOKAN, K. *Konkurenceschopnost, inovace a klastry v regionálním rozvoji*. Ostrava: Repronis, 2004. ISBN 80-7329-059-6.

⁸ BRUSKOVÁ, P. *Průmyslové klastry. Nová strategie zvyšování konkurenceschopnosti firem a regionálního rozvoje*. [online]. [cit.2009-02-02].

<http://www.fame.utb.cz/gacr/dokumenty/prumyslove_klastry_ostrava.pdf>.

Příbuzná a podpůrná odvětví zahrnují přítomnost kritického množství schopných místních subdodavatelů a konkurenceschopných místních firem v příbuzných odvětvích z hlediska technologií, pracovních sil či znalosti zákazníka.

Je třeba zdůraznit, že kromě čtyř výše uvedených zdrojů konkurenceschopnosti existují další, jako je náhoda, činnost vlády či přímé zahraniční investice.

4. Závěr

Regionální ekonomická konkurenceschopnost, jak již bylo uvedeno, je podmíněna mnoha faktory, mezi které můžeme zařadit lidské zdroje, výzkum a vývoj, inovace, ekonomickou strukturu, přímé zahraniční investice, dopravní a telekomunikační infrastrukturu či kvalitu životního prostředí. Na trhu existují subjekty, které mohou několika výše zmíněnými faktory regionální konkurenceschopnost ovlivnit. Těmito subjekty jsou právě klastry.

Mezi regionem a klastrem zpravidla existuje silná interakce, na jedné straně regionální správa ovlivňuje podobu klastru. Na straně druhé klastr stimuluje rozvoj regionu, a to tak, že vytváří poptávku po pracovních místech, stimuluje příliv obyvatelstva do regionu, kultivuje místní pracovní sílu. Dále zvyšuje koupěschopnou poptávku, kdy se při růstu mezd v regionu zvyšuje i disponibilní důchod a tím roste poptávka. Díky existenci klastru se zvyšuje nabídka zboží a služeb v regionu, zvyšuje se ekonomická výkonnost regionu. Klastr posiluje i městotvorné funkce, zvyšují příjmy municipálního rozpočtu a rozpočtu regionu.

Literatura:

- [1] ANDERSON T., SCHWAAG-SERGER A., SÖRVIK J., HANNSON E. *The Cluster Policies Whitebook. iDED – International Organisation for Knowledge Economy and Enterprise Development*. [online]. [cit. 2009-10-19]. http://www.fame.utb.cz/gacr/dokumenty/the_cluster_policies_whitebook.pdf
http://www.fame.utb.cz/gacr/dokumenty/the_cluster_policies_whitebook.pdf
- [2] Národní klastrová strategie. *Podpora inovačních a konkurenceschopných podniků v krajích ČR*. [online]. [cit. 2009-11-17]. <http://www.mpo.cz/dokument6216.html>.
- [3] PAVELKOVÁ, D. *Klastry a jejich vliv na výkonnost firem*. 1. vyd. Praha: GRADA Publishing 2009. ISBN 978-80-247-2689-2.
- [4] PORTER, M. E., *The Competitive Advantage of Nations*, New York: Free Press, 1990. ISBN 0-684-84147-9
- [5] RYDVALOVÁ, P., ŽIŽKA M. *Specifikace potenciálních klastrů v Libereckém kraji*. In Hradecké ekonomické dny 2007. Ekonomický růst a rozvoj regionů. Hradec Králové: Univerzita Hradec Králové. Fakulta informatiky a managementu, 2007. s. 242- 247. ISBN 978-80-7041-812-3.
- [6] SÖLVELL, Ö., LINDQVIST, G., KETELS, CH. *The Cluster Initiatives Greenbook*. [online]. [cit. 2009-11-17]. http://www.mediterranee-technologies.com/dev/med-tech-fr/clusters/docs_telecharger/greenbooksep03complet.pdf.
- [7] SKOKAN, K. *Evropská regionální politika v kontextu vstupu České republiky do Evropské unie*. Ostrava: Repronis, 2003. 114 s. ISBN 80-7329-023-5.

- [8] SKOKAN, K. *Konkurenceschopnost, inovace a klastry v regionálním rozvoji*. Ostrava: Repronis, 2004. ISBN 80-7329-059-6.
- [9] STEJSKAL, J., KOVÁRNÍK, J. *Regionální politika a její nástroje*. Praha: Portál, 2009. ISBN 978-80-7367-588-2
- [10] WOKOUN, R. *Management regionální politiky a reforma veřejné správy*. Praha: Linde. 2006, s. 244. ISBN 80-7201-547-8

ANALÝZA SOCIOEKONOMICKÝCH UKAZATELŮ OBLASTI NUTS II ANALYSIS OF THE SOCIALECONOMICS INDICATORS IN THE AREA OF NUTS II

Pavla Stránská

Univerzita Pardubice

Stranska.Pavla@seznam.cz

Klíčová slova:

Struktura nezaměstnanosti – struktura průměrných mezd – stavební průmysl – bytová výstavba

Key words:

Structure of the unemployment – structure of the average wages – building industry – housing construction

Abstract:

The regions Liberecký, Královehradecký and Pardubický form the statistical area NUTS II north-east, that is in the present time subject of interest of the European Union, especially in the area of the regional policy and in drawings the structural funds resources. The importance of socio-economic analysis is that trying to find out a significance of economic and social factors and their influence to the area of Liberecký, Královehradecký and Pardubický region.

Úvod

V národním hospodářství se často zabýváme otázkami vývoje regionů, to znamená, že řešíme, do jaké míry si jsou regiony navzájem podobné nebo naopak kde dochází k jejich diferenciaci. Problematika diferenciacie regionů podle ekonomických či sociálních úrovní patří v současné době k hlavním tématům ekonomického i politického spektra. Je to také důsledek toho, že jsme členy Evropské unie. Ta v současnosti zaznamenává velké regionální disparity, které vznikají v důsledku přístupu ekonomicky slabších zemí. Smyslem regionálního přístupu je zajištění stejných možností rozvoje regionů a maximálního využívání hospodářského, přírodního a populačního potenciálu při respektování pravidel trvale udržitelného rozvoje.

Cílem práce je vytvořit ucelený pohled na socioekonomickou situaci v regionech spadajících do územněsprávního členění České republiky NUTS II se zaměřením na problematiku úrovně zaměstnanosti, resp. nezaměstnanosti, průměrných mezd, stavu průmyslu a bytové výstavby. Jedná se o oblast severovýchodních Čech, resp. krajů Pardubický, Královehradecký a Liberecký. Analýza průměrných mezd se zabývá problematikou testování vlivu faktorů, jako pohlaví, věk, vzdělání, zaměstnání, region, na výši mzdy. Cílem je odhalit intenzitu působení definovaných faktorů, resp. specifikování příčin odlišného, resp. podobného působení. V neposlední řadě se práce také zabývá analýzou bytové výstavby, jež má za cíl porovnat, v čem si jsou jednotlivé regiony podobné a v čem lze spatřovat difference.

Shluková analýza¹

Shluková analýza neboli analýza shluků (Cluster analysis, CLU) je vícerozměrnou statistickou metodou umožňující rychlé a názorné vyhodnocení. Jejím účelem je rozložení souboru objektů na několik relativně stejnorodých podmnožin tak, aby objekty patřící do téhož shluku si byly co nejvíce navzájem podobné, zatímco objekty z různých shluků se od sebe co nejvýrazněji odlišovaly. Každý objekt (v našem případě se jedná o kraj) je popsán více znaky (proměnnými). Shlukovací procesy krajů České republiky jsou provedeny pomocí počítačového zpracování. Dále je nutné charakterizovat vzniklé třídy neboli shluky, tzn. najít vhodnou interpretaci vzniklého rozkladu. Nejvíce se uplatní tam, kde objekty projevují přirozenou tendenci se seskupovat. Shluková analýza klasifikuje objekty do kategorií, přičemž je neznámá příslušnost do tříd všech objektů a počet tříd či shluků. Kdybychom chtěli definovat shlukovou analýzu, tak nejlépe ji vystihuje definice v podání R. C. Tryona. [10]

Definice shlukové analýzy R. C. Tryonem: „*Shluková analýza je obecný logický postup formulovaný jako procedura, pomocí níž seskupujeme objektivně jedince do skupin na základě jejich podobností a rozdílností.*“

Metody shlukové analýzy umožňují rozčlenit zkoumané objekty do vnitřně homogenních skupin, čili shluků. Shluk (cluster) představuje skupinu objektů, jejichž vzdálenost (nepodobnost) je menší než vzdálenost, kterou mají objekty do shluku nepatřící. Shluková analýza rozlišuje dvě základní metody - **hierarchické a nehierarchické**. V Praxi se nejčastěji užívají hierarchické aglomerativní metody – jedná se o postupné seskupování, které vytváří stromovou strukturu od jednotlivých objektů až po 1 shluk.

Analýza průměrných mezd

První část práce analyzuje problematiku průměrných hodinových výdělků pracovníků za 1. čtvrtletí roku 2007 na území Královéhradeckého kraje, Pardubického kraje a Libereckého kraje v souvislosti s jejich zařazením v některé z věkových kategorií, dosaženým stupněm vzdělání a jejich pracovním zařazením, resp. druhem povolání. V případě testování vlivu regionu došlo k nezamítnutí nulové hypotézy reprezentující stav potvrzeného vlivu regionu na úroveň průměrného hodinového výdělku. Lze konstatovat, že průměrné hodinové výdělky jsou ve sledovaných krajích shodné. Vliv vzdělání již prokázán byl. Dosažený stupeň vzdělání má podle výsledků nezanedbatelný vliv na úroveň průměrného hodinového výdělku. Vysokoškolsky vzdělaní lidé jsou ohodnocováni vyšším výdělkem. Tento aspekt nejvíce potvrzuje kraj Liberecký, kde tito lidé dosahují nejvyššího ohodnocení téměř 190 Kč/h ve srovnání se zbývajícími kraji. Dále vliv pohlaví na úroveň průměrného hodinového byl potvrzen z dat publikovaných MPSV. Toto tvrzení je podloženo pouhým porovnáním, resp. násobkem. Testování vlivu pohlaví by pro malý počet dat nemohlo být považované za věrohodné. Odlišnost spočívá ve variabilitě průměrných hodinových mezd žen a mužů ve výkonu shodného povolání, resp. zaměstnání. Rozdíl průměrných hodinových výdělků mužů je téměř

¹ Pramen: [10] LUKASOVÁ, A., ŠARMANOVÁ, J. *Metody shlukové analýzy*. Praha: Státní nakladatelství technické literatury (SNTL), 1985. 210 s.

o 20 % vyšší než u žen. Dalším faktorem, který působí na úroveň průměrného hodinového výdělku, jsou věkové kategorie. V tomto případě se vliv potvrdil a za velmi rozdílné byly označeny věkové intervaly (do 20 let) a (30-39 let). Posledním zkoumaným faktorem je zaměstnání. Analýza potvrdila vliv zaměstnání v členění hlavních tříd KZAM – R (KZAM – „Klasifikace zaměstnání“) a označila kraj Liberecký jako velice odlišný od ostatních krajů. Liberecký kraj tvoří samostatnou „homogenní“ skupinu, kde je nejvíce zastoupena třída KZAM 8 (obsluha strojů a zařízení). Příčina tohoto aspektu tkví v odvětvovém složení průmyslu, dále převaze subjektů se zahraniční kontrolou, nižšímu podílu veřejné správy, kde způsob ohodnocování je jiný než u soukromé sféry, tzn. ve veřejné správě jsou mzdy hrazeny z rozpočtových prostředků. [2]

Analýza nezaměstnanosti

Dále jsem analyzovala problematiku nezaměstnanosti. Kladla jsem si za úkol ověřit významnost územního vlivu, faktoru pohlaví a stupně dosaženého vzdělání, ale také vzájemné porovnání ukazatelů nezaměstnanosti Libereckého, Královéhradeckého a Pardubického kraje pomocí shlukové analýzy. Zdrojem data pro tuto analýzu představovaly výsledky publikované na stránkách Ministerstva práce a sociálních věcí pocházejících ze zdroje „Informační soubor o průměrném výdělku“. Analýza potvrdila významný vliv území na úroveň nezaměstnanosti, ale z hlediska dílčích hodnot pro muže a ženy výrazná diference potvrzena nebyla. Stanovený ukazatel počtu nezaměstnaných dosahoval minima u obou pohlaví v Královéhradeckém kraji, tzn. v okresech Rychnov nad Kněžnou a Jičín. Na druhou stranu nejvyšší počet nezaměstnaných byl v Libereckém kraji, neboť v porovnání s celorepublikovým průměrem dosahuje Liberecký kraj výrazně vyšší hodnoty. Dále byl prokázán vliv věkových skupin. Za povšimnutí stojí vliv věkové kategorie nad 65 let. Důvod je zřejmý. Lidé v tomto věku odcházejí do důchodu a stávají se tak ekonomicky neaktivní. Pro tuto věkovou kategorii je velmi obtížné nalézat pracovní uplatnění, neboť dnešní doba si žádá flexibilní a rychle přizpůsobivé pracovníky. Nejvíce nezaměstnaných žen se pohybuje ve věkovém intervalu (do 19 let) a (50-54 let). U mužů je tento interval jiný, jedná se o věkové kategorie (55-59 let) a (20-24 let). Posledním faktorem zkoumání je stupeň dosaženého vzdělání, který byl potvrzen v Libereckém kraji, kde se nachází největší počet nezaměstnaných žen i mužů se základním vzděláním a středním vzděláním s výučním listem. Z mezikrajového srovnání vyplývá, že nadprůměrných hodnot ve stanovených ukazatelích dosahuje kraj Pardubický. Je to způsobeno zejména okresem Svitavy. Tento okres se podílí na celkové nezaměstnanosti v Pardubickém kraji téměř 30 % a dosahuje nejdelší doby evidence ze všech sledovaných okresů (746 dní). Vedle toho kraj Královéhradecký se vyznačuje nízkou hodnotou ukazatele průměrná délka evidence, která v kraji činí okolo 400 dní. Ve všech sledovaných krajích hodnota ukazatele průměrný měsíční nárok osciluje okolo průměrné hodnoty 4505 Kč. [2]

Analýza stavebnictví a bytové výstavby

Dalším tématickým okruhem této práce je problematika bytové výstavby, která představuje nedílnou součást stavební produkce sledovaných krajů. Analýza významnosti vlivu území potvrdila, že nejvíce odlišné jsou okresy Pardubice a Liberec. V rámci těchto okresů přesahuje hodnota stavebních prací přes 2 mil. Kč a průměrná

měsíční mzda převyšuje celorepublikovou průměrnou měsíční mzdu a činí přes 21 000 Kč. Maximální hodnotu ukazatele produktivita práce dosahuje okres Rychnov nad Kněžnou, kde meziroční index převyšuje hodnotu 200 %. Druhým nejvíce produktivním okresem je Náchod. Pro oba tyto okresy je typické nízký počet zaměstnanců a hodnota stavebních prací, která nedosahuje ani průměrné hodnoty za všechny sledované okresy. V dílčích analýzách, které se týkaly zahájených, dokončených a rozestavěných bytů, se potvrdila závislost mezi veličinou X , reprezentující stav jednotlivých bytů a veličinou Y , reprezentující vliv území. Ve všech sledovaných krajích dominuje výstavba rodinných domů. Tento jev souvisí s poskytováním státní podpory v rámci stavebního spoření, kdy můžeme čekat nejvyššího zhodnocení vložených prostředků, a poskytování velmi výhodných úvěrů od stavebních spořitelců.[2]

Závěr

Současný vývoj související s účastí České republiky v Evropské unii si žádá celkový přístup k hodnocení rozdílů regionů. Přičemž je nutné najít takové metody, které komplexním způsobem zhodnotí diferenciaci mezi regiony. Současné regionální disparity plynou z transformačních procesů a směřování k jednotnému evropskému trhu. Mezi hlavní zdroje regionálních disparit řadíme: restrukturalizace průmyslu v některých krajích, vznik významných rozdílů mezi okresy, nerovnoměrné zastoupení vysokoškolsky vzdělaných lidí a podpora podnikání městských částí na úkor venkovského prostředí.

Literatura:

- [1] BERR, M. J. A., LINOFF, G. S. *Data mining techniques: for marketing, sales and customer support*. New York: John Wiley & Sons, 1997. 454 s. ISBN 0-471-1780-9
- [2] Český statistický úřad [online]. Dostupný z WWW: www.czso.cz
- [3] DOANE, D. P., SEWARD, L. E. *Applied statistics in Business and Economics*. New York: McGraw-Hill, 2007. ISBN 978-0-07-110645-0
- [4] FAHRMEIR, L., KÜNSTLER, R., PIGEOT, I., TUZT, G. *Statistic*. 5. Auflage. Berli: Spring, 2004. ISBN 3-540-21232-9
- [5] GIUDICI, P. *Applied data mining: statistic methods for business and industry*. Chichester: Wiley, 2003. 364 s. ISBN 0-470-84678-X
- [6] HEBÁK, P., HUSTOPECKÝ, J. *Vícerozměrné statistické metody s aplikacemi*. Praha: SNTL, 1987.
- [7] HEBÁK, P., HUSTOPECKÝ, J. *Průvodce moderními statistickými metodami*. Praha: SNTL, 1990
- [8] HINDLS, R., HRONOVÁ, S., SEGER, J. a FISCHER, J. *Statistika pro ekonomy*. 7. vydání. Praha: Professional Publishing, 2006. 415 str. ISBN 80-86946-16-9
- [9] HUBÁČKOVÁ, Š. *Seminární práce*. Pardubice: Univerzita Pardubice – FES, 2006.
- [10] LUKASOVÁ, A., ŠARMANOVÁ, J. *Metody shlukové analýzy*. Praha: Státní nakladatelství technické literatury (SNTL), 1985. 210 s.

ZMÍRŇOVÁNÍ REGIONÁLNÍCH DISPARIT CESTOVNÍM RUCHEM V ČESKÉ REPUBLICE

REDUCING OF REGIONAL DISPARITIES BY MEANS OF TOURISM IN THE CZECH REPUBLIC

Petr Studnička

Vysoká škola hotelová v Praze

studnicka@vsh.cz

Klíčová slova:

Regionální disparity – cestovní ruch – vhodné oblasti

Key words:

Regional disparities – tourism – suitable areas

Abstract:

In the recent years the Czech Republic has experienced increasing socioeconomic disparities in the economical, social and ecological development of regions due to human activities. One possible way of alleviating (eventually eliminating) the mentioned disparities is development of inland (domestic and incoming) tourism in suitable selected areas of individual regions. In the article there are named suggestions targeted at increasing economical effect of tourism on the basis of extension and improvement of hospitality facilities and attractions of tourism.

Úvod

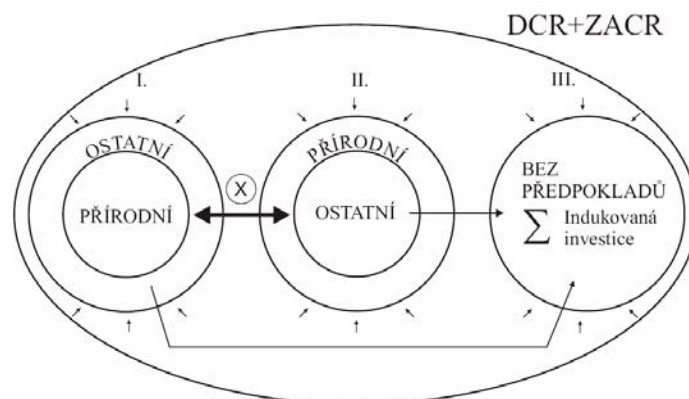
Strategie regionálního rozvoje ČR definuje regionální disparitu jako rozdíly v úrovni hospodářského, environmentálního a sociálního rozvoje regionů v míře, která je celospolečensky uznána za nežádoucí. Za regionální disparity nelze např. považovat rozdíly vyplývající z rozmanitosti podmínek jednotlivých regionů a z nich vyplývající rozdíly v kvalitě života [4, 7], ale především rozdíly vyvolané subjektivní lidskou činností. Z pohledu cestovního ruchu je však rozmanitost podmínek podstatná. Jedná se např. o přírodní atraktivitu, díky kterým se začal cestovní ruch rozvíjet (Alpy, Jaderské moře, lázeňská místa apod.). FRANKE uvádí, že paradoxně cestovní ruch svým rozvojem v určitých oblastech přispěl k diverzifikaci celkové ekonomické úrovně oproti oblastem, kde tyto přírodní předpoklady nebyly tak dominantní [2, 10].

Aby bylo možné realizovat cestovní ruch v konkrétním území, musí tato oblast disponovat atraktivitami (přírodní, kulturně-historické) a vybaveností (služby cestovního ruchu, infrastruktura). V ekonomicky vyspělých zemích je základem domácí cestovní ruch, jehož základna a další předpoklady (společensko-ekonomické, politické...) bezprostředně ovlivňují i příjezdový cestovní ruch do těchto oblastí. Z výše uvedeného je zřejmé, že ne každá oblast je vhodná pro rozvoj cestovního ruchu.

Oblast vhodná pro cestovní ruch

Z teoretického hlediska byl vymezen pojem „oblast vhodná pro cestovní ruch“, kdy lze dokumentovat tři základní druhy těchto oblastí (viz OBR. 1):

OBR. 1: Základní druhy oblastí vhodných pro cestovní ruch



Zdroj: FRANKE, A. – vlastní schéma

Z výše uvedeného obrázku lze definovat oblasti domácího a příjezdového cestovního ruchu:

- oblast I. – jsou zde převažující přírodní předpoklady, které jsou doplněny ostatními; oblast má předpoklady pro dlouhodobější návštěvnost podle kvality a konkurenceschopnosti těchto předpokladů na domácím, resp. zahraničním trhu cestovního ruchu,
- oblast II. – disponuje především ostatními předpoklady, díky kterým se stává na trhu zajímavou a konkurenceschopnou; z hlediska délky pobytu je vhodná především pro specializované typy cestovního ruchu,
- oblast III. – nedisponuje žádnými předpoklady, ale pomocí indukované (komplexní) investice v ní lze vybudovat některé ostatní předpoklady (atrakce); oblast může stimulovat poptávku návštěvníků především díky marketingu z oblasti I., avšak s kratší dobou pobytu.

Vymezení konkrétních oblastí v České republice

Usnesení vlády České republiky č. 560/2006 definovalo regiony se soustředěnou podporou státu (viz. TAB. 1).

TAB. 1: Regiony se soustředěnou podporou státu

TYP REGIONU	POČET
Strukturálně postižené	8 – okresy
Hospodářsky slabé	10 – okresy, 2 – bývalé vojenské újezdy ¹
S vysoce nadprůměrnou nezaměstnaností	3 – okresy, 11 – ORP

Zdroj: Strategie regionálního rozvoje ČR 2007 – 2013 [4, 161 – 163]

V rámci výzkumných prací byly v České republice vytipovány 4 vhodné modelové oblasti, ve kterých je možné řešit společensko-ekonomické disparity i rozvojem domácího a příjezdového cestovního ruchu. Konkrétně se jedná o oblasti:

¹ V letech 2006 – 2008 byly mezi hospodářsky slabé regiony zařazeny další 4 okresy, u kterých se však jednalo o přechodnou podporu.

- Klášterecko – Ústecký kraj / Severozápadní Čechy,
- Českokrumlovsko – Jihočeský kraj / Šumava,
- Králicko – Pardubický kraj / Východní Čechy,
- Mikulovsko – Jihomoravský kraj / Jižní Morava.

Předpoklady pro rozvoj cestovního ruchu a ekonomický efekt zařízení cestovního ruchu

Aby bylo možné přispět rozvojem cestovního ruchu k zmírňování disparit, musí tato oblast disponovat předpoklady (společensko-ekonomické, cestovního ruchu, administrativně-organizační). Hlavní důraz je třeba orientovat na zařízení cestovního ruchu, především na jeho popis (kapacita, charakter provozu, provozovatel, nové / rekonstruované), vliv na zaměstnanost (stálá / sezónní, počet a charakter zaměstnanců), použité finanční zdroje na investici (vlastní, úvěr, fondy EU, kombinace) a celkové ekonomické efekty investice pro oblast (přímé, nepřímé, synergický). Vyústěním by mělo být zjištění rentability provozu zařízení [3, 8].

Po zhodnocení předpokladů byly ve vytipovaných vhodných oblastech vybrány konkrétní investice z oblasti cestovního ruchu, které mohou napomoci k zmírnění společensko-ekonomických disparit (např. nezaměstnanost).

Zkoumání dopadu investice na zmírnění regionálních disparit a rozvoj území

Ve shora uvedených oblastech byly vybrány různé typy investic, které jsou uvedeny v TAB. 2. Záměrně jsou uvedeny jak investice směřující do rozšíření kapacit suprastruktury cestovního ruchu (ubytovací zařízení), tak infrastruktury cestovního ruchu (prodejna potravin) a atrakcí (muzeum, aquaparky).

TAB. 2: Dopad investice na rozvoj území

OBLAST	INVESTICE
Kláštřecko	Výstavba nového lázeňského hotelu Evženie v Klášterci nad Ohří 150 mil. Kč (úvěr, ROP Severozápad)
Českokrumlovsko	Efektivnost provozu prodejny Jednota v Lipnu nad Vltavou (sezónnost) 30 mil. Kč (privátní sektor)
Králicko	Vojensko-historické muzeum v Králíkách 60 mil. Kč (ROP Severovýchod)
Mikulovsko	Hotel My Lednice – wellness, vinoterapie, ubytování 45 mil. Kč (ROP Jihovýchod, privátní sektor)
Vysoké Tatry	Efektivnost provozu existujících zařízení Aqua Palace Poprad, Tatralandia Liptovský Mikuláš

Zdroj: vlastní

Zajímavostí všech výše uvedených oblastí je jejich příhraniční poloha. Přestože výše uvedené jsou pouze tzv. „tvrdé projekty“ (investiční), nesmí být v daných oblastech zanedbávána ani pozornost ve vztahu k tzv. „měkkým projektům“ (marketingové).

V současné době probíhá hodnocení dopadů těchto investičních projektů na konkrétní zkoumanou oblast. Pro určení významu investic jsou využívány ukazatele efektivnosti a rentability, analýza nákladů a výnosů či investiční multiplikátor.

Závěr

Při vyhodnocování míry intenzity ekonomického vlivu cestovního ruchu na konkrétní oblast nesmí dojít k přeceňování, ale ani podceňování tohoto významného společensko-ekonomického fenoménu. V řadě případů jsou nutnou podmínkou k rozvoji cestovního ruchu v dané oblasti přírodní předpoklady, jinak by se jejich výběr zúžil na kulturně-historické a kulturně-společenské atraktivitu a dominantní atrakce. V místech, která disponují oběma typy předpokladů, jsou vytvořeny podmínky pro dlouhodobější pobyt. Tato skutečnost přispívá k tvorbě pracovních míst či zvyšování daňové výtěžnosti v dané oblasti.

Přestože je cestovní ruch interdisciplinárním jevem, lze jeho ekonomické efekty kvantifikovat (např. Walliský koeficient). Cílem maximalizace ekonomických efektů při rozvoji cestovního ruchu v území nejsou pouze firmy, poskytující nebo zprostředkující služby cestovního ruchu, ale také obce či města, regiony nebo i širší oblasti včetně jejich obyvatel (rezidentů) [1].

Tento článek je jedním z výstupů v rámci řešeného výzkumného projektu Ministerstva pro místní rozvoj České republiky WD-37-07-2 Výzkum domácího a příjezdového zahraničního cestovního ruchu ve vztahu k zmírnění společensko-ekonomických disparit. Autor článku je od roku 2007 členem řešitelského týmu výše uvedeného projektu.

Literatura:

- [1] ATTL, P. Model kvantifikace ekonomického efektu na příkladu lázeňského hotelu Evženie v Klášterci nad Ohří (analýza nákladů a výnosů). In: *Roční periodická zpráva projektu WD-37-07-2 za rok 2009*. VŠH, Praha 2010
- [2] FRANKE, A. Výzkum cestovního ruchu ve vztahu k možnostem zmírňování společensko-ekonomických regionálních disparit. In: *Czech Hospitality and Tourism Papers – Hotelnictví, lázeňství, turismus*, zvl. č. 2/2008. VŠH, Praha 2008, 169 str., ISSN 1801-1535
- [3] FRANKE, A., NEJDL, K., STUDNIČKA, P. Model kvantifikace ekonomického efektu z investic do rozvoje ubytovacích a komplementárních služeb cestovního ruchu v dané oblasti. In: *Modely vhodných oblastí a předpokladů realizace rozvoje cestovního ruchu*. VŠH, Praha 2009, 36 str.
- [4] *Strategie regionálního rozvoje České republiky*. MMR ČR, Praha 2006, 163 str., ISBN 80-239-7497-1

TECHNOLOGICKÁ PŘIPRAVENOST ČESKÉ REPUBLIKY TECHNOLOGY READINESS OF THE CZECH REPUBLIC

Libuše Svobodová

Univerzita Hradec Králové

libuse.svobodova@uhk.cz

Klíčová slova:

Technologie – globální index konkurenceschopnosti – vývoj

Key words:

Technology – Growth Competitiveness Index – development

Abstract:

Since 2001 makes World Economic Forum comparison of the states all over the world. The article proposes to describe the technology level of the Czech Republic since 2001 to 2006. We will aim on the sub index (technology index) of the Growth Competitiveness Index (GCI). The new process of calculation is used since 2007 for GCI and technology index was substituted. The new method of calculation will be present in another article for reasons of the allowed range.

GCI byl do roku 2006 složen mimo technologického indexu z dalších dvou částí, které jsou obecně považovány za důležité pro ekonomický růst. Dalšími dvěma indexy, které ovlivňují GCI, jsou státní a veřejné instituce v zemi a kvalita makroekonomického prostředí. Každá z těchto součástí je potom ohodnocena samostatným dílčím indexem a jejich váženým průměrem je potom právě index konkurenceschopnosti GCI.

Podíly jednotlivých indexů na GCI jsou dle jednotlivých skupin zemí (země jsou děleny na hlavní inovátory¹ a na ostatní země) následující:

U zemí, které patří mezi hlavní inovátory, je polovina GCI ovlivněna technologickým indexem a na druhé polovině se rovným dílem podílejí index státních a veřejných institucí a index kvality makroekonomického prostředí.

U zemí, které nepatří mezi hlavní inovátory, je jedna třetina GCI ovlivněna technologickým indexem, další třetina indexem státních a veřejných institucí a poslední třetina indexem kvality makroekonomického prostředí.

Z předchozích údajů je patrné, že hlavní inovátoři jsou ovlivněni při výpočtu GCI technologickým indexem více než ostatní země.

Pokud se blíže zaměříme na technologický index, opět země rozdělíme do dvou skupin – hlavní inovátoři a ostatní země.

U hlavních inovátorů je technologický index složen rovným dílem z inovačního subindexu a z subindexu informačních a komunikačních technologií.

Pro ostatní země jsou do technologického indexu oproti hlavním inovátorům započítávány faktory související s transferem technologií do příslušné národní ekonomiky, což má

¹ Mezi hlavní inovátory („core innovators“) řadíme ty země, které mají 15 registrovaných amerických patentů na jeden milión obyvatel. V roce 2004 bylo těchto zemí 25 [<http://www.weforum.org/en/index.htm>]. Českou republiku řadíme mezi ostatní země.

samozřejmě vliv i na váhu jednotlivých složek indexu, který je dán výše uvedeným vztahem.

Dále je nezbytné popsat i složení jednotlivých složek technologického indexu (popis následujících indexů je pro jednotlivé skupiny zemí totožný). Subindexy se skládají z výsledků ankety (kvalitativní údaje), na kterou odpovídá každý rok téměř devět tisícovek manažerů a podnikatelů z celého světa a z konkrétně zjištěných a měřitelných charakteristik jednotlivých zemí. Vidíme tedy, že technologický index je ovlivněn nejen přesně měřitelnými charakteristikami (které lze těžko zpochybnit), ale i hodnocením manažerů, které může být u jednotlivých národů rozdílné (některé národy se mohou „nadhodnocovat“ či „podhodnocovat“ oproti ostatním. Toto jednání nemusí být úmyslné. Může to být např. způsobeno i jinou mentalitou či vnímáním a následným hodnocením vybraných problémů jednotlivých národností).

Dílčí index technologické úrovně je složen ze tří subindexů: inovace – šest kritérií (čtyři anketní dotazy, dva kvantitativní údaje), informační a komunikační technologie – deset kritérií (pět anketních dotazů, pět kvantitativních údajů) a transfer technologií – dvě kritéria (dva anketní dotazy). Technologická úroveň je tedy hodnocena celkem osmnácti kritérii.

Inovační subindex je dán vztahem: $1/4$ výsledky ankety + $3/4$ kvantitativní data

V anketě byly v tomto případě položeny čtyři otázky:

- Jaká je technologická pozice Vaší země v porovnání s předními zeměmi světa?
- Jaký je vztah podniků k využívání nových technologií?
- Kolik utratí společnosti ve Vaší zemi na vědu, výzkum a vývoj?
- Jaká je spolupráce podniků ve vědě, výzkumu a vývoji s univerzitami?

Kvantitativní charakteristiky jsou u inovačního subindexu pouze dvě:

- Počet udělených amerických patentů na milion obyvatel.
- Procento nově přijatých vysokoškolských studentů v předchozím roce.

Druhým faktorem, který ovlivňuje technologický index (třemi osminami), je subindex transferu technologií. Tento subindex obsahuje nejméně ovlivňujících složek (pouze dvě) ze všech subindexů. Jak bylo uvedeno dříve, tento subindex je zařazen do technologického indexu pouze u ostatních zemí. Hlavní inovátoři s tímto subindexem tedy nejsou ovlivněni.

Subindex transferu technologií = nevážený průměr dvou otázek z ankety

Otázky v anketě jsou následující:

- Jsou přímé zahraniční investice ve Vaší zemi důležitým zdrojem pro nové technologie?
- Jsou zahraniční licencované technologie zvyklostí pro pořizování nových technologií?

Třetí složkou technologického indexu je subindex ICT, který se na něm podílí u obou skupin zemí (hlavní inovátoři, ostatní země) rovnou polovinou.

Subindex ICT = $1/3$ výsledky ankety + $2/3$ kvantitativní charakteristiky

Subindex ICT se skládá jednou třetinou z pěti anketních otázek a dvěma třetinami z níže uvedených kvantitativních dat.

Anketa:

- Jak je rozšířeno využívání internetu ve školách?
- Jaká je dostupnost a kvalita připojení k internetu obecně?
- Jsou ICT prioritní pro vládu?
- Jsou vládní programy úspěšné v podpoře užívání ICT?
- Je legislativa týkající se ICT a jejich využívání dobře vyvinutá a používaná?

Kvantitativní data:

- Počet mobilních telefonů na 100 obyvatel.
- Počet uživatelů internetu na 10 000 obyvatel.
- Počet poskytovatelů připojení na 10 000 obyvatel.
- Počet telefonních linek na 100 obyvatel.
- Počet počítačů na 100 obyvatel.

V tabulce číslo 1 jsou přehledně seřazeny výsledky hodnocení technologického indexu, které jsou k dispozici od roku 2001 do roku 2006. Jak bylo uvedeno dříve, hodnocení provádí a publikuje každým rokem Světové ekonomické fórum [2].

TAB. 1: Hodnocení zemí dle technologického indexu

Země	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Spojené státy americké	1	1	1	1	1	1
Tchaj-wan	4	2	3	2	3	2
Finsko	3	3	2	3	2	4
Švédsko	6	4	4	4	4	3
Japonsko	23	5	5	5	8	5
Dánsko	12	11	8	6	5	7
Švýcarsko	24	6	7	7	6	9
Izrael	26	7	9	8	12	10
Korea	9	18	6	9	7	6
Norsko	7	10	13	10	13	12
Singapur	18	17	12	11	10	16
Německo	15	12	14	12	16	18
Kanada	2	8	11	13	15	15
Island	19	16	15	14	9	8
Estonsko	8	14	10	15	18	14
Nizozemí	14	19	18	16	11	11
Austrálie	5	9	19	17	14	13
Velká Británie	10	15	16	18	17	17
Česká republika	20	20	21	19	22	22

Zdroj: zpracováno dle <http://www.weforum.org/en/index.htm>

Na prvních místech se v hodnocení zemí dle technologického indexu v porovnávaných letech umísťovaly Spojené státy americké, Tchaj-wan, Finsko, Švédsko a od roku 2002 i Japonsko a Švýcarsko. Kanada se propadla z druhého místa v roce 2001 až na místo patnácté v roce 2005 a 2006. Propad zaznamenala i Austrálie – z místa pátého v roce 2001 na devatenácté místo v roce 2003 či na místo třinácté v roce 2006.

Z tabulky číslo 1 je patrné, že Česká republika se v žebříčku pohybovala v letech 2001 – 2006 od devatenáctého po dvacáté druhé místo. V případě porovnání hlavních inovátorů² a ostatních zemí se před námi umístila jediná země, která patří mezi „ostatní“ země. Touto zemí je Estonsko.

Pokud se zaměříme blíže na důvody umístění České republiky v roce 2006 na dvacátém druhém místě, můžeme říci, že tomu napomohl inovační subindex třicátým osmým místem, subindex ICT dvacátým devátým místem a subindex transferu technologií sedmnáctou pozicí. Přední příčky zapříčinily především zahraniční přímé investice a transfer technologií (desátá příčka), počet mobilních telefonů na 100 obyvatel (pátá příčka) a počet uživatelů internetu na 10 000 obyvatel (dvacátá příčka). V těchto třech ukazatelích Česká republika předběhla např. i Velkou Británii.

Z výše uvedeného rozboru je zřejmé, že dosažení celkově velmi dobrého dvacátého druhého místa v roce 2006 českou národní ekonomikou je v první řadě ovlivněno způsobem výpočtu technologického indexu, který umožňuje zdůraznit relativně velký příliv přímých zahraničních investic. Dále se zde významně projevuje ta složka technologického indexu, která zohledňuje komunikační a informační technologie (subindex ICT) a v rámci toho zachycuje například prudký růst míry penetrace českého trhu obrovským množstvím mobilních telefonů. Je však otázkou, zda rozšiřování služeb sítí mobilních telefonů skutečně tak významně přispívá ke globální konkurenceschopnosti naší země a zda je těsné sousedství s jednou z nejvyspělejších ekonomik světa v příslušné tabulce skutečným důvodem k radosti a uspokojení [1]. Výzkumy, které se uskutečnily na Univerzitě Hradec Králové na Fakultě informatiky a managementu v oblasti využití vyspělých výrobních technologií a zejména provedené srovnání s britským prostředím vytvářejí zcela rozdílný obraz reality.

Závěr

GCI hodnotí vývoj předem vybraných proměnných ve třech klíčových oblastech pro růst ve střednědobém časovém horizontu i v dlouhém období.

Česká republika se v hodnoceném technologickém indexu umístila na dvacáté druhé pozici. Je podstatné, aby české podniky uměly využívat technologickou připravenost České republiky a aby výhodu – přímé zahraniční investice a transfer technologií – uměly využít a rozvíjet tak podmínky pro podnikání a podnikatelské prostředí. K tomuto je zapotřebí i podpora státu a dalších organizací. Do budoucna bychom se proto měli snažit o získání konkurenční výhody a i nadále podporovat nejen rozvoj technologií v České republice, ale i rozvoj inovací, který je v současné době hodnocen v rámci studie Světového ekonomického fóra na dvacáté páté příčce. V souvislosti s tím je spojeno i vzdělávání a vysoké školy, kde jsou hodnocena vybraná kritéria (např. spolupráce mezi univerzitami a podnikovou sférou ve výzkumu a vývoji, dostatek vědců a inženýrů atd.).

² Seznam hlavních inovátorů v roce 2004, 2005 a 2006 [125]

Literatura:

- [1] HYNEK, J., JANEČEK, V. *Dva pohledy na technologickou konkurenceschopnost České republiky*, Národohospodářský obzor, V-3/2005, pp. 13-21
- [2] Světové ekonomické fórum (on-line). URL: <http://www.weforum.org/en/index.htm> (citace červen, 30., 2009)

Příspěvek vznikl za podpory projektu GAČR No. 402/07/1495 (Hodnocení přínosů vyspělých technologií).

TRH PRÁCE V SR V PODMIENKACH GLOBÁLNEJ HOSPODÁRSKEJ KRÍZY

LABOUR MARKET IN SR IN THE CONDITIONS OF GLOBAL ECONOMIC CRISIS

Miroslava Szarková

Ekonomická univerzita v Bratislave

szarkova@dec.euba.sk

Kľúčové slova:

Trh práce – nezamestnanosť – pracovná sila – ľudský kapitál – pracovné miesto – konkurenčná výhoda

Key words:

Labour market – human capital – labour force – job offer – competition advantage

Abstract:

The purpose of the article is to briefly characterize and chronologically order the current views on the role and functions of company's personal marketing in the context of the evolution trends of global economic crisis. It emphasizes the meaning of application of personal marketing instruments in the process of ongoing intracompany personal structures and systems evoked by the global economic crisis, while it focuses on the need of their conceptual use during the economic crisis mainly in two areas: in the area of protection of key job offers in the organizational and personal structure of the company and in the area of protection of company's human capital in a way that the company wouldn't lose its competitiveness based on the quality of human capital during such a period, but in other hand it would maintain it as an advantage into the future.

Úvod

V súčasnosti v odborných kruhoch je často diskutovaná otázka, či v dobe globálnej hospodárskej krízy má personálny marketing význam, prípadne aké funkcie môže plniť, resp. plní. Odpovede na ňu sú v súčasnosti veľmi rôznorodé, konzervatívne aj liberálne, na jednej strane odmietajúce význam a miesto personálneho marketingu v podmienkach globálnej hospodárskej krízy a na strane druhej nekriticky zveličujúce a idealizujúce jeho význam a miesto v regulačných procesoch a v makro a mikroekonomických regulačných mechanizmoch nastavených na zvládnutie globálnej nielen hospodárskej ale za ňou nasledujúcej aj sociálnej krízy. Ako naznačuje súčasný vývoj/etapa globálnej hospodárskej krízy, úlohy personálneho marketingu nebudú zanikať, ale budú sa preskupovať a obsahovo kvalitatívne meniť. Vyplýva to z presadzujúcich sa a prehľbujúcich sa globalizačných procesov, ktorých dôsledkom sú dlhodobé zmeny nielen v spoločnosti ale aj na trhu práce. Pod tlakom globalizácie dochádza k postupnej deštrukcii sociálnej štruktúry spoločnosti, zaniká stabilita strednej triedy, spoločnosť sa polarizuje na bohatých a chudobných, pod vplyvom migračných vln a životných podmienok sa mení demografická štruktúra spoločnosti, dochádza k okliešteniu sociálnych funkcií štátu, vládna moc totiž prestáva zodpovedať za oblasť penzijných systémov, zdravotníctva, bankového sektora, tvorby pracovných miest[3]. Kvalitatívne sa mení charakter a štruktúra trhu práce, mení sa obsah a „životnosť“ ponúkaných

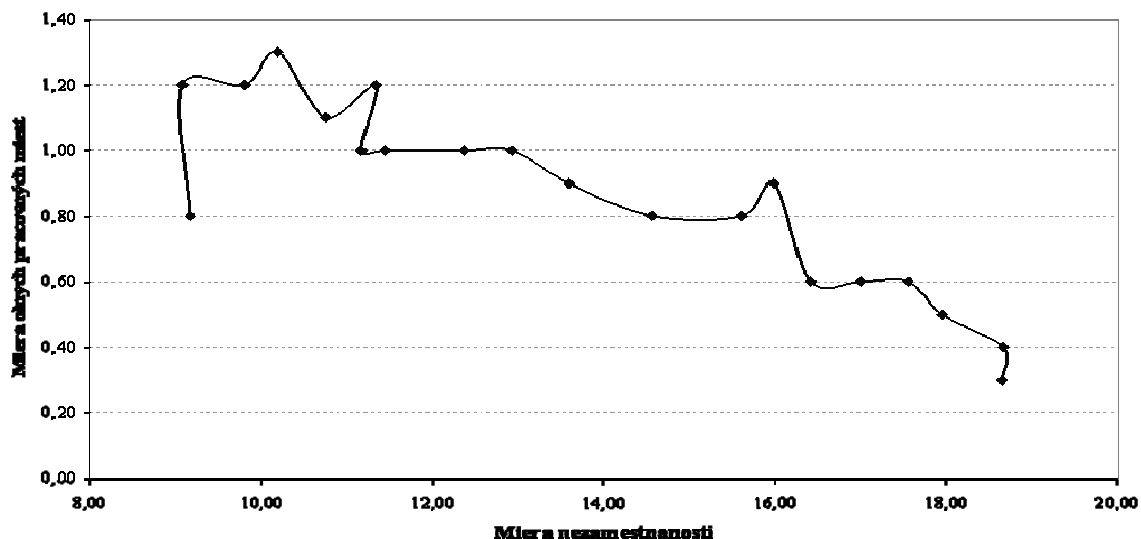
pracovných miest na trhu práce, vzniká nový typ pracovných miest tzv. Mac Donald job, ktoré sa vyznačujú nižšou kvalifikačnou a mzdovou náročnosťou, sú tvorené iba na určitý čas, na skrátenej pracovný úväzok a veľká časť tejto pracovnej ponuky je obsadzovaná ženami, ktoré dostávajú podstatne menšiu mzdu za rovnaký objem práce, aký odvádzajú muži[6]. „Nový“ typ pracovných miest začína v období globálnej hospodárskej krízy zohrávať na trhu práce rozhodujúcu úlohu jednak z hľadiska počtu – v súčasnosti tento typ pracovných miest vykazuje rastúcu tendenciu, a jednak z hľadiska obsahovej štruktúry – objektivizuje a spresňuje požiadavky na výber zamestnanca/kupcu/prenajímateľa konkrétneho pracovného miesta, čo kladie nové nároky na výber nástrojov personálneho marketingu podniku. V súvislosti s uvedeným sa mení aj postavenie človeka/zamestnanca v spoločnosti: hoci je skutočne slobodným v možnostiach voľby, stal sa v nebývalej miere existenčne závislý od pracovných miest a produktov vyrábaných rôznymi výrobnými a obchodnými korporáciami[4].

Prehľbujúcou sa globalizáciou čoraz intenzívnejšie sa presadzujúce vývojové trendy na trhu práce, ktoré neoliberalisti chápu ako výhody, a konzervatívci vnímajú ako vysoko rizikové vývojové faktory, ktoré sú na jednej strane výzvou pre personálny marketing a na strane druhej tvoria limity aplikácie jeho nástrojov vo vnútropodnikovom prostredí.

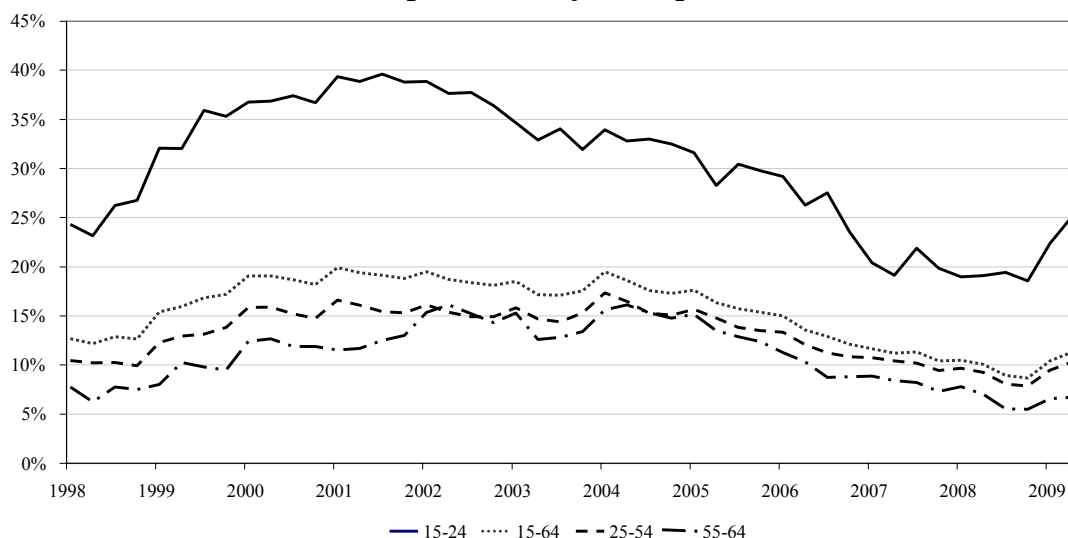
Charakteristika trhu práce v SR v súvislosti s globálnou hospodárskou krízou

Od začiatku hospodárskej krízy do súčasnosti prebehli v SR dve vlny masívnej redukcie pracovných miest. Obidve vlny masívnej redukcie pracovných miest vyvolali tri efekty na trhu práce. Jednak prudko stúpla nezamestnanosť (vzťah miery voľných pracovných miest a miery nezamestnanosti vyjadruje Beveridgova krivka - graf 1) vo všetkých vekových kategóriách (graf 2), predĺžil sa čas trvania nezamestnanosti, a v neposlednom rade sa znížila „životnosť“ jednotlivých pracovných miest dôsledkom čoho bola a do súčasnosti je krátkodobá zamestnanosť.

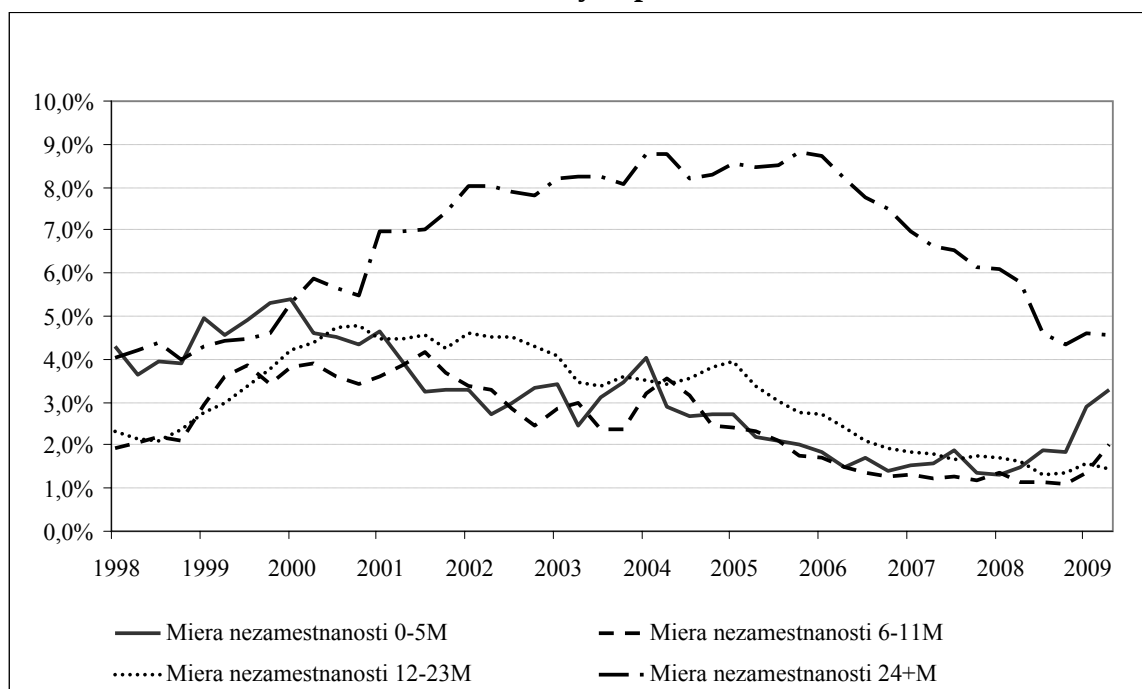
Graf. 1: Beveridgova krivka – trh práce v SR v rokoch 2005-2009



Graf. 2: Mier nezamestnanosti podľa vekových skupín



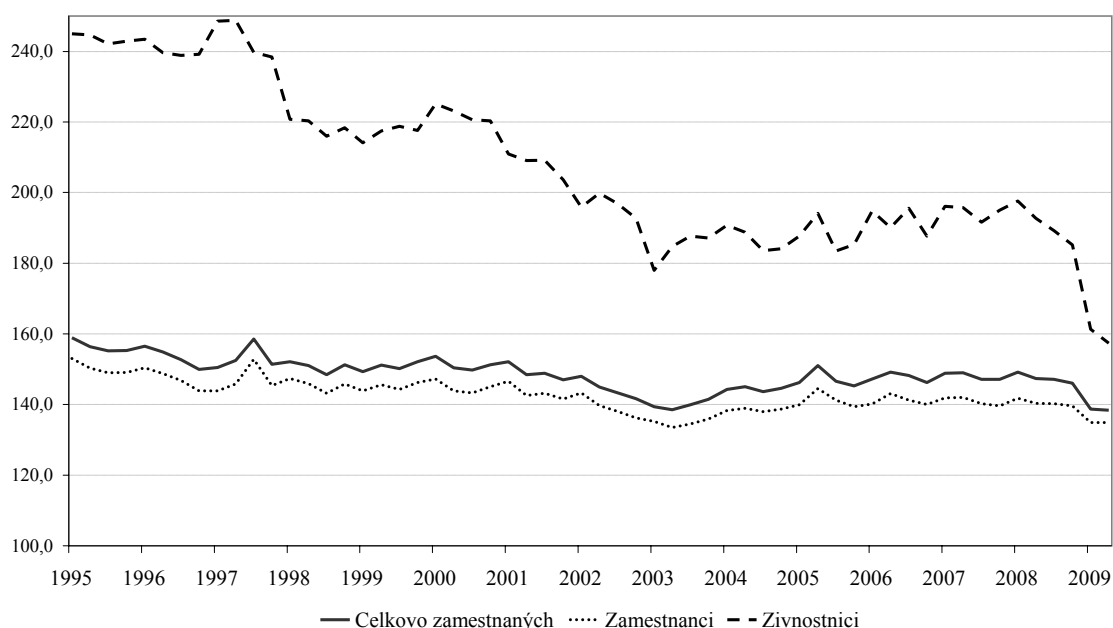
Graf. 3: Miera nezamestnanosti 15-64 ročných podľa trvania



Prvá vlna redukcie až zániku pracovných miest, ktorá začala na prelome rokov 2008 - 2009, sa týkala najmä pracovných miest v priemysle a vyznačovala sa tzv. dominovým efektom. Počas nej prišlo o prácu 120 000 ľudí (najvýraznejšie prepúšťanie sa uskutočnilo v novembri až apríli). V prvej vlne sa redukcia pracovných miest nedotkla stavebníctva ani služieb. Najväčší rozsah redukcie pracovných miest pocítili malé a stredné výrobné podniky vyrábajúce pre automobilový priemysel. V tomto období prijala vláda SR niekoľko protikrizových opatrení týkajúcich sa aj trhu práce. Jednak vytvorila legislatívne a ekonomické podmienky, ktoré motivovali nezamestnaných zakladať si živnosti a jednak cestou zakladania sociálnych podnikov ako aj dotácie existujúcich podnikov sa snažila udržať aspoň určitý počet pracovných miest a tak

udržať aspoň umelú zamestnanosť. V niektorých regiónoch Slovenskej republiky, napríklad v Prešovskom a Košickom, to bola jediná možnosť, ktorá zabránila úplnému ekonomickému ale aj sociálnemu kolapsu. Dopady prvej vlny redukcie až zániku pracovných miest v kontexte s protikrizovými opatreniami vlády SR najlepšie dokumentuje vývoj odpracovaných hodín zamestnancov a živnostníkov, ktorý ilustruje graf 4.

Graf . 4: **Odpracované hodiny zamestnancov a živnostníkov v SR**



Druhá vlna redukcie až zániku pracovných miest sa podľa odhadov prognostikov očakáva v druhej polovici roku 2009 a mala by postihnúť najmä pracovné miesta v oblasti služieb. Odhaduje sa, že v druhej vlne bude ohrozených približne 60-tisíc pracovných miest a to v nasledujúcich odvetviach: služby (ubytovanie a reštaurácie), stavebníctvo a automobilový priemysel[3]. Stály a masívny pokles až zánik klasických pracovných miest, vznik malého/nedostatočného počtu nových pracovných miest rozličnej kvality, ceny, životnosti napríklad vznik pracovných miest typu Mac Donald job a nadbytok/prebytok voľnej pracovnej sily rôznej kvality tak z hľadiska jej vzdelania, pracovných návykov, kultúrou podmienených pracovných stereotypov, osobnostného potenciálu ako aj flexibility, adaptability a adjustácie na trhu práce[1], možno hodnotiť nielen ako charakteristické ale aj ako kvalitatívne nové prvky, ktorými sa odlišuje súčasná globálna hospodárska kríza od minulých hospodárskych kríz. Zároveň tieto prvky načrtávajú aj nové vývojové tendencie na trhu práce, ktoré budú mať podstatný vplyv na zmenu obsahu úloh a funkcií personálneho marketingu ako aj vyvolajú potrebu v prístupoch k výberu nástrojov personálneho marketingu podnikov [10]. Ako ukazuje súčasná prax, ťažisko marketingových aktivít podnikov sa presúva z oblasti používania náborových metód a techník do oblasti metód a techník vyhľadávania „kvalitných kupcov/prenajímateľov pracovných miest“ s cieľom vybudovať si kvalitný ľudský kapitál [8], ktorý by mu zabezpečil konkurenčnú výhodu z hľadiska tvorby podmienok pre budúci štart na trh.

Záver

S nástupom globálnej finančnej a hospodárskej krízy sa trh práce podstatne zmenil. Obdobie masívnej redukcie počtu pracovných miest s minimálnym uplatňovaním nástrojov personálneho marketingu¹, ktoré bolo spojené s nástupom globálnej hospodárskej krízy, vystriedalo obdobie aplikovania sofistikovanejších a komplexnejších personálno-marketingových prístupov k riešeniu vznikajúcich problémov na trhu práce. Globálna hospodárska kríza okrem negatívnych dôsledkov prináša sebareflexiu všetkých subjektov pohybujúcich sa na trhu práce, personálne a poradenské spoločnosti nevynímajúc. Predaj pracovných miest na trhu práce sa nezastaví ani počas hospodárskej krízy. Menia sa však podmienky predaja pracovných miest, zreálňuje sa ich cena, objektivizujú sa požiadavky na ich obsadenie, štandardizujú sa kritériá, postupy a metódy výberu a udržiavania ich realizátorov-zamestnancov. Je úlohou personálneho marketingu vyvinúť metódy a nástroje, pomocou ktorých by podniky aj v čase hospodárskej krízy riešili personálne problémy sofistikovane. I napriek tomu, že personálny marketing nezmení disproporcie vzniknuté na trhu práce medzi ponukou pracovných miest a dopytom po nich, ponúka celý rad metód ako zachrániť ľudský kapitál podniku pre budúcnosť, ktoré je potrebné efektívne a účinne v podnikovej praxi aplikovať.

¹ Poznámka: Svedčí o tom celý rad článkov, ktoré monitorujú postup manažmentov podnikov pôsobiacich v SR ako aj štatistické údaje, ktoré zaznamenali vývoj počtu pracovných miest od nástupu a počas globálnej hospodárskej krízy. V prvopočiatkoch nastupujúcej globálnej hospodárskej krízy manažmenty väčšiny podnikov pôsobiacich v SR pri redukcii počtu pracovných miest nepoužili skoro žiadne metódy a postupy personálneho marketingu. Pracovné miesta redukovali bez väzby na budúcnosť podniku, čo sa už v mnohých podnikoch prejavilo bumerangovým efektom – nedostatkom kvalifikovanej pracovnej sily. Vývoj na trhu práce však „prinútil“ manažmenty podnikov pôsobiacich v SR k určitej zmene v myslení a pohľade na personálny marketing. Napríklad v júni minulého roku (2008) podniky ponúkali 21-tisíc pracovných miest, ktoré vo väčšine prípadov boli „len všeobecne“ definované a málo štruktúrované. V súčasnosti (júl 2009) SR eviduje vyše 7 100 pracovných miest, Profesia.sk eviduje viac ako 4 000 pracovných miest, najviac – 1 800 je v Bratislave, najmenej – 200 je v Prešovskom kraji. Väčšina ponúkaných pracovných miest je však oproti minulosti presnejšie definovaná a vnútorne štruktúrovaná. Posun pri ponuke pracovných miest nastal hlavne vo výbere nástrojov personálneho marketingu, resp. v ich konkretizovaní a objektivizovaní vo vzťahu k momentálnym podmienkam na konkrétnom trhu práce.

Literatúra:

- [1] GERTLER, P., GERTLER, Ľ. Vplyv vybraných dlhodobých faktorov na rast zamestnanosti v Slovenskej republike. *Ekonomické rozhl'ady*, 2005, roč. XXXIV., č. 4, s. 483 – 491. ISSN 0323-262X.
- [2] KOŠTURIÁK, J. Ako prežiť globálnu finančnú krízu. *Zisk*. 2009, č. 1. ISSN 1337-9151.
- [3] OBRADOVIČ, F. Štát spočítal prácu pre ľudí. *Hospodárske noviny*, 28. 7. 2009, č. 143.
- [4] PRAVDOVÁ, H. Paradoxy globalizačných procesov. In: *Reflexia globalizácie v lokálnom spoločenstve*. Trnava: Filozofická fakulta UCM, 2006. ISBN 80-89220-46-0.
- [5] SCHERER, T. Viac zmien príde na jar. *Hospodárske noviny*, 24. 9. 2009.
- [6] STANĚK, P. *Globalizácia svetovej ekonomiky*. Bratislava: EPOS, 1999, s.45, 46. ISBN 80-218-0194-8.
- [7] SZARKOVÁ, M.: *Personálny manažment pre prax*. Bratislava: Kartprint, 2002. ISBN 80-88870-22-4.
- [8] SZARKOVÁ, M., KLIMENTOVÁ, L. K otázkam vymedzenia personálneho marketingu a jeho funkcií v globálnom konkurenčnom prostredí. *Auspicia*. Roč. VI. 2009, č. 1. ISSN 1214-4967.
- [9] REŽŇÁKOVÁ, M. Má komunikace význam pro finanční řízení? *Marketingová panoráma*, 2005, č. 1 – 2, s. 6 – 8.
- [10] KINTLER J. Cenové stratégie v konkurenčnom prostredí IN: Zborník z vedeckej konferencie, *Podnikanie a podnikateľské prostredie v SR*, 10.05-11.05.2007, Modra-Harmónia, ISBN: 978-80-225-2364-6

EVALUATION OF THE COMPETITIVENESS OF FOOD SECTOR IN POLAND AGAINST THE BACKGROUND OF THE NEW MEMBER STATES OF THE EU

Iwona Szczepaniak

Institute of Agricultural and Food Economics – NRI (IAFE), Warsaw, Poland
szczepaniak@ierigz.waw.pl

Keywords:

Competitiveness – food sector – European Union

Abstract:

The enlargement of the European Union has contributed to development of foreign trade of agro-food products in all new member states. Poland has been the largest exporter of agricultural products among the new EU member states. The assessment of competitiveness of foreign trade of agricultural products in the new members has confirmed that Polish food sector is competitive on the world market. After the accession to the EU these indexes improved. The Polish food sector has been also more competitive than in the new member states, including Czech Republic and Hungary.

1. The purpose and methodology of the studies

The aim of the elaboration is to show changes in foreign trade of agro-food products of new Member States after their accession to the European Union and to evaluate the competitiveness of Polish agro-food sector as compared to the same sectors in other EU-12 countries. The starting point for the analysis is the characteristics of foreign exchange of agro-food products in the new EU Member States, conducted against the background of the foreign trade results for the entire Community. In further part of the work, changes in competitiveness of agro-food trade of the new EU Members will be discussed, with the use of revealed comparative advances (RCA) indicator and Lafay's index. The analysis includes three countries which belong to the largest food exporters among the new EU countries, i.e. Poland, the Czech Republic and Hungary. The mentioned countries account for 65% of the total export of the EU-12. The analysis covered the years 2003-2008. The data from the field of foreign trade statistics, used in the present elaboration, derive from EUROSTAT and WITS basis (*World Integrated Trade Solution*).

2. The results of foreign trade of agro-food products of the new Member States of the European Union

After the enlargement of the European Union, a dynamic increase in foreign trade of agro-food products was recorded in all new Member States. In the years 2003-2008, value of export of agro-food products of the new EU Member States was increased from 10.9 to 29.2 billion EUR, i.e. by 168%. The increase of import was somewhat slower: its value increased from 12.1 to 31.8 billion EUR, i.e. by 162%. A significant domination of import over export makes the new EU Member States are net importer of agro-food products. In 2008, the negative trade balance in the EU-12 was 2.6 billion EUR and it was lower by almost 1.4 billion EUR than in 2003. Among the new EU countries, only Poland, Hungary and Lithuania are net exporters of food.

In the mentioned group, only Poland maintains all the time the high dynamics of growth of agro-food export, which is simultaneously higher than the import increase dynamics. It resulted in the improvement of balance of trade from ca. 0.8 billion EUR in 2003 to 2.2 billion EUR in 2008. During the discussed period, the balance of trade was also improved in Hungary and Lithuania. In the remaining new Member States, the balance of trade was deteriorated.

TAB. 1: Results of foreign trade in agricultural and food products of the New Member States of EU^a (EUR millions)

Countries	Exports of agricultural and food products			Imports of agricultural and food products			Balance of foreign trade in agricultural and food products		
	2003	2005	2008	2003	2005	2008	2003	2005	2008
Bulgaria	584	824	1554	467	626	1606	117	198	-52
Czech Republic	1401	2409	3787	2110	3139	4699	-709	-730	-912
Cyprus	139	185	213	431	573	894	-292	-388	-681
Estonia	279	408	699	482	658	1067	-203	-250	-368
Lithuania	641	1140	2383	599	948	2091	42	192	292
Latvia	221	464	1048	507	744	1357	-286	-280	-309
Malta	92	114	125	305	353	434	-213	-239	-309
Poland	3762	6748	10569	2984	4754	8357	778	1994	2212
Romania	380	520	1567	1404	1837	3731	-1024	-1317	-2 164
Slovakia	536	1075	1570	854	1607	2553	-318	-532	-983
Slovenia	385	490	992	683	1010	1727	-298	-520	-735
Hungary	2482	2805	4726	1293	2117	3321	1189	688	1405
EU-12	10902	17182	29233	12119	18366	31 837	-1217	-1184	-2604
EU-27	216412	239990	307678	219884	247342	314931	-3472	-7352	-7253

^a Data of Polish foreign trade presented in the table are different from other publications of IAFE-NRI [for example 5; 6] because of different sources. In the table, for comparativeness of different countries data, are used data of EUROSTAT.

Source: [3; 4], authors study.

During the membership in the European Union, the share of export of agro-food products of the EU-12 countries in agro-food export of the whole Community has increased by ca. 5% in 2003 to ca. 9.5% in 2008. Poland is the greatest exporter of the mentioned products among the new EU Member States followed by Hungary, the Czech Republic, Lithuania and Slovakia. The total participation of the mentioned five countries in agri-food export of the EU-12 amounted to almost 79% in 2008. In the years 2003-2008, agro-food export in all EU-12 countries was systematically developing. The mentioned process was especially visible in Lithuania, Latvia and Romania where value of export was ca. four times higher than before the accession. In Slovakia, the Czech Republic and in Poland, agro-food export increased almost three times.

3. The results of the studies on the revealed comparative advantages (RCA) in agro-food export of the new EU Member States

The study of the revealed comparative advantages (RCA) consists in establishing whether the share of a given product (group of products) in export of a given country is higher (lower) than the share of the discussed product in the world export to the specified market. The product is competitive if a given country possesses the revealed comparative advantages in its export to a specific market (e.g. world, EU, non-EU etc.) what is manifested by RCA indicator higher than 0.1. When RCA indicator has values lower than 1.0 – the examined country does not possess the revealed comparative advantages in export to the specific market.

In Polish agro-food trade in 2008, the indicator of the revealed comparative advantages (RCA) in the total agro-food export of Poland to the world market was higher than 1.0 and amounted to 1.34 and as much as approx. 86% of the mentioned export was characterized by the revealed comparative advantages. The discussed competitiveness was the highest ($RCA > 2.0$) in trade in meat, dairy products, vegetables and fruit-vegetable products, cereal products and tobacco products. High competitiveness ($1.0 < RCA < 2.0$) was also found in trade in livestock, fishes and meat and fish products, fruits, sugars and confectionery products and cacao and cacao products. We did not have the discussed advantages ($RCA < 1.0$) in case of trade in cereals and milling industry products, oil products, beverages and tea, coffee and spices. After the entry to the EU, the improvement of competitive position concerned as much as ca. 75% of Polish agro-food export to the world market. Also, RCA index increased in the whole agro-food export to the world market – from 1.08 before the accession of Poland to the EU to 1.47 in 2007. The situation of the Polish agro-food export to the world market is more favorable than that of our remaining neighbors in almost all product groups. In Hungary, the average RCA value for the whole agro-food sector is equal to 1.00. In the Czech Republic, the discussed index is even lower and it amounts only to 0.57.

TAB. 2: Revealed Comparative Advantage (RCA) in export of agricultural and food products to world market

Groups of products	Poland		Czech Republic		Hungary	
	2003	2008	2003	2008	2003	2008
Animals	2,32	1,68	0,79	1,59	2,19	2,47
Meat and offal	1,52	2,42	0,16	0,24	2,06	1,38
Fish, crustaceans, molluscs and others	0,55	1,10	0,14	0,12	0,03	0,01
Meat and fish products	1,58	1,94	0,16	0,42	0,97	0,71
Dairy products	1,44	2,35	0,92	1,20	0,79	0,66
Vegetables	2,03	2,14	0,09	0,27	0,97	0,86
Fruits and nuts	1,66	1,57	0,11	0,22	0,46	0,40
Fruit and vegetable products	2,38	2,25	0,30	0,26	2,38	1,82
Coffee, tea and spices	0,58	0,61	0,23	0,28	0,49	0,31
Cereals	0,25	0,15	0,48	0,40	1,76	2,32
Mill products, malt, starch	0,99	0,73	1,57	1,20	1,28	1,27
Cereals products and sweet bread	1,29	2,16	0,57	0,69	0,31	0,51
Oil seeds and fruits	0,21	0,37	0,50	0,74	1,27	1,37

Groups of products	Poland		Czech Republic		Hungary	
	2003	2008	2003	2008	2003	2008
Oils and animal fats	0,10	0,43	0,20	0,31	0,57	0,60
Sugar and sweets	1,67	1,63	1,00	1,08	0,58	1,24
Cocoa and other products with cocoa	1,87	1,84	0,99	0,75	0,61	0,42
Non-alcoholic and alcoholic beverages	0,25	0,51	0,59	0,67	0,41	0,44
Tobacco and tobacco products	0,52	2,82	0,67	1,28	0,09	0,26
Agricultural and food products	1,08	1,34	0,47	0,57	0,97	1,00

Source: [1; 2], authors study.

4. Lafay's index in foreign trade of agro-food products in the new Member States of the European Union

The Lafay's Index (LFI) is another indicator of competitiveness of foreign trade; it is based on the streams of export and import of a given country and, in particular, on a nature of balance of trade. The margin in trade of a given product (group of products) signifies having comparative advantages in export of the mentioned product; the deficit in turn is understood as a lack of such advantages. The Lafay's index is interpreted in the following way: when it adopts values higher than 0.0 – a given country has a comparative advantage in relation to the other countries; when the value of the discussed index is lower than 0.0, the mentioned country does not possess the comparative advantage in relation to other countries.

The competitiveness of Polish agro-food products, measured by Lafay's index, had the highest value ($LFI > 2.0$) in trade of dairy products and meat. High index ($0.0 < LFI < 2.0$) was found in case of trade in meat and fish products, vegetables, fruit-vegetable and cereal products, tobacco products and sugars and confectionery products. We did not have the comparative advantages ($LFI < 0.0$) in trade of fishes, fruits, cereals, oil and milling industry products, beverages, coffee, tea and seasonings, and cacao and cacao products. The competitive position of Poland in respect of trade of dairy products, tobacco products and cereal products in the years 2003-2008 was strengthened. In spite of decline of Lafay's index after the accession, we were able to maintain the comparative advantages in such groups of products as meat, meat and fish products, fruit and vegetable products, vegetables, sugars and confectionery products. Distinct decrease of Lafay's index in trade of certain products deteriorated the weak competitive position obtained before the accession (cereals and non-alcohol and alcohol drinks). The competitiveness of Polish agro-food trade, as measured by Lafay's index, is – in most cases – higher than in the Czech Republic or Hungary. Poland obtained especially high comparative advantages compared to the mentioned countries in such groups of products as meat and offal, meat and fish products, dairy products, vegetables and cereal products and confectionery bread.

TAB. 3: Lafay's Index in foreign trade of agricultural and food products

Groups of products	Poland		Czech Republic		Hungary	
	2003	2008	2003	2008	2003	2008
Animals	1,36	0,14	1,13	1,63	1,37	1,00
Meat and offal	4,91	2,75	-0,76	-3,38	6,71	2,52
Fish, crustaceans, molluscs and others	-2,04	-1,40	0,21	-0,27	-0,46	-0,33
Meat and fish products	1,83	1,69	-0,59	-0,35	0,89	-0,30
Dairy products	3,49	4,19	3,54	3,12	0,13	-1,58
Vegetables	2,96	1,09	-3,00	-2,48	0,33	0,01
Fruits and nuts	-2,27	-2,04	-4,53	-3,33	-2,43	-1,84
Fruit and vegetable products	3,20	1,60	-1,18	-1,45	2,50	1,82
Coffee, tea and spices	-1,95	-0,81	-0,51	-0,64	-0,96	-0,83
Cereals	-0,72	-2,32	2,61	2,49	4,60	9,38
Mill products, malt, starch	-0,41	-0,56	1,77	1,11	0,50	0,53
Cereals products and sweet bread	1,23	1,44	-0,69	-0,75	-2,19	-1,78
Oil seeds and fruits	-1,10	-0,86	1,43	2,82	1,22	2,47
Oils and animal fats	-2,86	-1,49	-1,41	-0,25	-1,31	-0,99
Sugar and sweets	1,31	0,56	1,95	1,23	-0,18	-0,65
Cocoa and other products with cocoa	-1,21	-0,23	0,02	-0,40	-1,82	-1,62
Non-alcoholic and alcoholic beverages	-0,81	-0,95	2,40	1,11	-0,37	-1,83
Tobacco and tobacco products	0,10	1,77	0,82	2,06	-0,91	-1,64

Source: [1; 2], authors study.

5. Final comments

The impact of the integration with the European Union on agro-food trade of the new Member States was differentiated. Almost in all countries a significant development of trade of agro-food products was observed; with the development of export quicker than that of import. The improvement of the balance of trade of the mentioned products in the years 2003-2008 was recorded however only in three countries, i.e. Poland, Lithuania and Hungary which were net exporters already before the accession to the EU. Poland decidedly has reached the highest and quickest growing margin in food trade. The development of foreign trade of agro-food products in the EU-12 countries was mostly affected by full liberalization of agro-food trade within the framework of the Community, increasing the level of income *per capita* in the mentioned countries and, in consequence, increase of purchasing power and inclination to buy new products, inflow of direct foreign investment and also, increase of quality and extension of the range of exported products, as a result of processes of adaptation to the EU membership. The presented results of analyses of selected indicators of competitiveness of foreign trade, similarly to the earlier conducted analyses [5, 6] indicate without doubt that Polish agro-food sector has been competitive until now on the world market and that the indicators of this competitiveness have improved after the entry to the EU. Polish food sector was also much more competitive than food sectors in the remaining new Member States of the EU.

Literature:

- [1] AMBROZIAK, Ł. *Analiza zmian w handlu artykułami rolno-spożywczymi nowych państw członkowskich po akcesji do UE*. (red. I. Szczepaniak, R. Urban), Raport PW nr 130, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.
- [2] AMBROZIAK, Ł. *Analiza zmian w handlu artykułami rolno-spożywczymi nowych państw członkowskich w 2008 roku*. IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009, praca niepublikowana.
- [3] External and intra-EU trade - statistical yearbook - Data 1958-2007. EUROSTAT, European Commission 2009.
- [4] External and intra-EU trade - statistical yearbook – Monthly statistics – Issue number 10/2009, EUROSTAT, European Commission 2009.
- [5] SZCZEPANIAK, I. (red.), *Ocena rozwoju konkurencyjności polskich producentów żywności po integracji z Unią Europejską*. Raport PW nr 99, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008.

MARKETING ACTIVITY OF A SELF-GOVERNMENT UNIT (ON THE BASIS OF A SELECTED COMMUNE FROM THE PROVINCE OF PODKARPACIE IN POLAND)

Wiesław Szopiński

University of Rzeszów
wszopin@univ.rzeszow.pl

Key words:

Marketing – commune – activity of authorities – needs of dwellers

Abstract:

The study presents marketing aspects of functioning basic self-government units in Poland. On the basis of theoretical discussions relating to the specificity of marketing actions relating to territorial marketing, the author presented the results of own research on assessing the level of marketing activity of a selected commune of the province of Podkarpackie. The research results allow to claim that territorial marketing in communes is in the preliminary phase, what is confirmed by low marketing information flow, lack of diagnosing the needs and preferences of dwellers as well as moderate level of assessment of authorities in the scope of playing their supporting role towards dwellers.

Introduction

Practical needs connected with implementing the tasks of territorial governments caused that marketing has been divided into the knowledge defined as territorial marketing, encompassing the problems with marketing related to cities, towns, communes, regions as well as countries or country groups. This marketing has a spatial character and it encompasses the specificity of a given area. Mostly, territorial marketing appears in form of marketing related to certain towns (cities or villages) and communes [4, 38].

The subject of territorial marketing relies on different kinds of services provided by administrative bodies as well as selected services and institutions whose form, scope and resources as well as procedures of accessing are properly accommodated to the interests of dwellers, groups of people and business entities as well as other clients. However, on the other hand, the subject of such marketing are social, political, ecological, technical and economic conditions of implementation, in a given territory, their own socio-economic aims, maximising the total number of benefits for the interested units.

Aim and research methods

The aim of the study is to define the level of marketing activity of the commune Baranów Sandomierski. In particular, the study has attempted to assess how the authorities of the commune Baranów Sandomierski respond to the greater necessity of using marketing principles within the activity of self-government units. On the basis of theoretical discussions, there were presented results of surveys on implementing the marketing orientation in the commune Baranów Sandomierski. The research was based on the principles of random and quota sampling with the number of 120 respondents.

Marketing of a commune as the area of implementing territorial marketing

Marketing activity of communes, even if it is based on general marketing knowledge, is profoundly distant from the stereotypical marketing. It results mainly from the specificity of a self government unit which forces to use other solutions [4,39]. Marketing orientation of the commune constitutes the answer to contemporary needs of management. The actions of local authorities are not taken for themselves but to satisfy the needs of local societies.

Z. Frankowski defines marketing of a commune as “a kind of system of local government's activity allowing for the beneficial exchange of products within a commune and its environment in order to satisfy the needs of its dwellers” [1,15]. Moreover, B. Barczak regards marketing of a commune as “targeted and systematic activity” aiming to diagnose, mould and satisfy the needs of the said community [3,38]

The aforementioned definitions allow to claim that using the marketing concepts within a commune is expressed by focusing of the activities of public administration on moulding and satisfying the needs of local communities.

In the present conditions of Polish economy, the main subject of marketing of a commune should be the activities of stimulating the development of local entrepreneurship and allowing for the inflow of capital and external investors. Encouraging to invest within a commune may influence the implementation of public activities of a local government in a direct manner e.g. in form of privatising municipal services or indirect, by stimulating prosperity and economic growth, which would be accompanied by an increase of commune's incomes as well as particular households [1, 15].

Within the framework of a commune, there could be differentiated several detailed actions such as: information collection, surveying dwellers' opinions, attention to the image of a commune as well as the office and organisational units, increasing the quality of provided services, promotion including advertising, maintaining contacts with local communities and gaining investors [4, 41].

Assessment of selected aspects of marketing activity of commune authorities in the opinion of dwellers

Harmonious development of economic units included in the commune system is not only dependent on the attitude of authorities, but the result of directed actions of all participants of socio-economic life of a commune, including its dwellers. The active attitude of dwellers decides in favour of i.a. an interest of marketing activity of their commune. This issue is presented in table 1.

The analysis of data allows claiming that every third respondent claims that it is difficult to define whether commune dwellers exert a significant influence on its management. According to 1/5 of the surveyed, there is no such occurrence. 1/5 of the surveyed also claimed that dwellers have an influence on management of their commune. Generally, there was a majority of negative answers than positive.

TAB. 1: Verification of several assumptions assessing marketing orientation of the said commune (in %)

No.	Specification	Answers according to Likert scale						
		Strongly no	No	I think no	Difficult to define	I think yes	Yes	Strongly yes
1	Dwellers have a great influence on management of their commune	3.3	13.3	20.0	36.7	20.0	6.7	0.0
2	Authorities take decisions after previous diagnosis of needs and expectations of customers-enquirers	0.0	16.7	6.7	26.7	36.7	13.3	0.0
3	Local community is well informed about current affairs, matters and decisions of commune authorities	3.3	10.0	6.7	10.0	46.7	23.3	0.0
4	There are formal solutions guaranteeing direct and limitless contact of authorities with enquirers	0.0	13.3	13.3	30.0	20.0	23.3	0.0
5	Authorities initiate studies and surveys to diagnose satisfaction of enquirers with provided public services	0.0	13.3	20.0	40.0	6.7	20.0	0.0
6	Each employee of commune office is engaged in servicing an enquirer and solving their problems	3.3	20.0	3.3	20.0	23.3	26.7	3.3
7	Persons in authority have high qualifications and interpersonal competences	0.0	6.7	16.7	20.0	33.3	20.0	3.3
8	Deadlines concerning handling cases are met and other promises are given to enquirers	3.3	20.0	6.7	13.3	40.0	13.3	3.3

Source: Own study on the basis of a survey.

Another issue that had been assessed was the fact whether commune authorities take decisions after having diagnosed the needs and expectations of customers. In this case, every third respondent claimed that this situation occurs. However, 1/4 of the respondents answered that it is difficult to define. This assumption was assessed mostly by positive answers.

Moreover, the respondents were asked whether the local community is well informed about current affairs, matters and decisions taken by commune authorities. This time almost half of the respondents answered "rather yes". Furthermore, the respondents answered these questions positively. Only a small number of the respondents chose negative answers, every tenth of the surveyed claimed that it is difficult to define this state of things in this commune.

Moreover, the respondents stated their opinion whether in the aforementioned commune are formal actions guaranteeing direct and limitless contact of authorities with enquirers. There were many opinions on that subject. 30% of the respondents stated that it is difficult to define. Every fifth respondent claimed that such actions function within a commune, the same rate of the surveyed thought that such actions are performed. The minority of the surveyed answered negatively.

They were also asked whether commune authorities initiate research and surveys aiming at diagnosing the satisfaction of enquirers due to the rendered public services. The majority of the respondents answered that this situation is difficult to be defined. Every fifth respondent answered positively. According to 1/5 of the surveyed, there is no such occurrence.

Moreover, the respondents stated their opinion whether commune office workers are engaged in servicing an enquirer and solving their problems. In this case, half of the respondents claimed that this situation occurs. Every fifth respondent did not provide any answer on this issue. Also, every fifth respondent provided a negative answer on this issue.

Another issue that had been assessed was the fact whether the persons in authority have high qualifications and interpersonal competences. Every third respondent thought rather yes and every fifth one stated yes. The minority of the respondents provided a negative answer on this issue.

The final assumption on assessing marketing orientation of a commune is whether deadlines are always met concerning handling matters and other promises given to enquirers. In this case, 2/5 of the respondents claimed that this situation rather occurs. However, less than half of the surveyed thought just the opposite. However, the majority of the respondents provided a positive answer on this issue.

Summary

Assuming marketing orientation by communes exerts a positive impact on the feelings of the societies which perceive it as a matter of modernity and activity of local authorities. In the present day phase of commune development, the need of using marketing methods in management turns out to be obvious. Territorial self-governments are considerably responsible for benefits gained from the development of a commune and its dwellers, so the authorities have to take various actions that stimulate process which provides the commune with favourable functioning.

Bibliography:

- [1] FRANKOWSKI, Z. Marketing w zarządzaniu gminą [Marketing in commune management]. [in:] *Działalność marketingowa gmin* [Marketing activity of communes]. Zarys ujęć marketingu terytorialnego [Outline of aspects of territorial marketing]. Ed. by Z. Frankowski. Published by Higher School of Ciechanów, Ciechanów 2000 p. 15.
- [2] LANGER, W. Strategiczny marketing w rozwoju jednostki terytorialnej [Strategic marketing in development of a territorial unit]. *Scientific works of Karol Adamiecki University of Economics in Katowice*, Katowice 2006 p. 38.
- [3] URBAN, S. Marketing terytorialny jako czynnik pobudzający przedsiębiorczość [Territorial marketing as a determinant stimulating entrepreneurship]. [in:] *Przedsiębiorczość i marketing szansą rozwoju obszarów wiejskich* [Entrepreneurship and marketing as an opportunity for development of rural areas] . Ed. by S. Urban. Published by Wrocław University of Economics, Wrocław 2004 p. 38 – 39, 41.

IMPLEMENTATION SYSTEMS OF POLISH REGIONAL INNOVATION STRATEGIES – VALUATION WITH ELEMENTS OF COMPARISON ANALYSIS AND RECOMMENDATIONS

Andrzej Sztando

Wroclaw University of Economics

andrzej@sztando.com

Key words:

Region – strategy – innovation – implementation systems

Abstract:

The article presents the conducted research and its results regarding correct construction of implementation procedures for Polish regional innovation strategies, prepared by regional self-governments in the period of 2003-2008. Its initial part discusses the accepted assumptions and key concepts. Next an exemplary valuation system was presented, i.e. the model of the above strategy implementation system. The main part of the article illustrates valuation results, as well as conclusions and recommendations related to establishing similar plans in the future.

Valuation area – assumptions and definitions

The valuation of systems for the implementation of Polish regional innovation strategies (RIS), presented in the hereby article and prepared by regional self-governments, in the period of 2003-2008, was performed by the author as part of the research project entitled “Innovation of European regional space vs. dynamics of economic development”, requested by the National Centre for Research and Development to be prepared by Wrocław University of Economics. In order to perform it a few assumptions had to be accepted. The first one was to assume that just like any strategy, RIS represents the concept of system oriented functioning, the objective of which is to obtain certain feasible targets, it is the way to accomplish certain tasks by using defined means at an entity's or entities' disposal, which are responsible for implementing it. Such perception of RIS allows for distinguishing its strategic part, i.e. objectives and tasks together with implementation procedures for carrying these tasks out, as well as an implementation part designed for the broadly understood organization of the whole process. The second assumption referred to meanings represented by the following concepts: RIS implementation, RIS implementation procedure and RIS implementation system. RIS implementation should be understood as the set of activities aiming at: obtaining the defined targets, including mainly the implementation of investment, servicing, financial, administrative, organizational and legislative projects covered by RIS; coordinating the realization of the above projects in time and space; monitoring such implementation and verifying the advancement of RIS targets' accomplishment; monitoring and correcting activities aimed at organizing the implementation; updating the monitoring strategy and correcting it at due levels. As it may have been noticed, RIS implementation means not only achieving the target specified in it, but also the process of observation and modification of implementation procedure, as well as the strategy itself. Implementation procedure constitutes the derivative notion in relation to strategy implementation. Such procedure is based on the algorithm of activities as the

components of actual implementation steps. Having considered the above activities it seems founded to put forward the statement that it is a variable, self-adaptive algorithm opened to interference from an entity, or entities using it. Together with them, i.e. constituting and executive bodies of Polish regional self-government, its organizational units and partnerships, as well strategic cooperation partners, such as: other units of local authorities, business entities or non-governmental organizations, the RIS implementation system is established.

Valuation pattern

The valuation of RIS systems implementation required an exemplary model of such system to be constructed in order to perform comparisons. Obviously it refers to modelling by means of minimum components which should create such system. It was constructed, on the basis of analyzing professional literature [eg. 1-2], presenting the application of strategic plans by local authority units, studying the content of RIS implementation procedures in all regions and author's individual experiences obtained while establishing and implementing a few dozen strategies for local authority units. The mentioned above minimum for RIS implementation system is represented by: the entity responsible for the organization of strategy implementation process; the entity's tasks, i.e. functions related to strategy implementation; entities responsible for carrying out particular projects included in the strategy; possible changes in organization structure of self-government organizational units; possible changes in units' and self-government partnerships organizational structure; the roles of self-government constituting and executive bodies in the process of strategy implementation; the sources of financing tasks aimed at accomplishing targets defined by the strategy.

Valuation results, conclusions and recommendations

The analysis resulted in identifying numerous imperfections with regard to implementation procedures of Polish RIS. Among the most frequently encountered ones the following may be quoted: vague definition of functions to be taken up by the entity responsible for RIS implementation, coordination and total disregarding some of the important functions. Almost the same frequency was observed in the lack of designating specific entities responsible for particular tasks aimed at obtaining RIS objectives, as well as no financing sources specified. Less frequent mistakes referred to incorrect specification of roles performed by constituting and executive bodies of regional authorities in the process of RIS implementation, as well as the lack of information regarding indispensable changes in organizational structure, as well as all organizational units and partnerships in the region.

Research results can be analyzed in two ways. The first focuses on defining a complementary guideline, or modifying RIS implementation procedures by these components which were registered as missing or incorrect. However, is it exactly the right solution? The answer is rather negative. Such an easy and simple rectification of implementation procedures will not bring about any success. Their disadvantages do not result from unawareness of their executors, but from the way they perceive fundamental issues, such as: who constitutes the planning entity, who is appointed for carrying out the plan and what is its subject matter. Accepting a certain set of answers to the above questions decides about the fact whether establishing its implementation system is possible at all, and if so, what kind of form it should take. Therefore, research results

should be analyzed in another way, i.e. by studying possible combinations of RIS object-subject and their implementation consequences.

Polish administrative region may be observed as the unit of local self-government, i.e. a territorial corporation performing, according to legislator's directives, these tasks which were assigned to it. One may also accept the perspective in which it is a multilevel economic, social and environmental system, set within limits defined by law. In the second understanding it represents a much broader category than regional self-government structures and, in many cases, the category completely independent from them or dependent to a minor degree. Having considered the above, one may ask a question: What should become the subject of planning in RIS and who should be responsible for creating it? The following three variants of object-subject combination seem to provide possible answers:

1. these material and immaterial elements of a region which decide about the development of innovation and processes occurring between them, which are included in the practical range of self-government possible influence as RIS object and local authorities as its subject;
2. all material and immaterial elements of a region which decide about the development of innovation and processes occurring between them as the strategy object, and also the set of organizations, institutions, enterprises, individuals etc., exerting significant influence on them as its subject,
3. these material and immaterial elements of a region which decide about the development of innovation and processes occurring between them, which are covered by self-government competencies and its cooperating partners as the strategy object, and also self-government authorities and their partners playing the role of its subjects.

The first combination is based on the following logic. Since, according to RIS accepting resolution issued by regional parliament, the board is obliged to perform its decisions, therefore it should include only these tasks which are covered by their joined competencies. Otherwise, the strategy subject, represented in this variant by regional authorities, will not be able to influence, in any way, its implementation, or such influence will be insignificant. Who, therefore, is supposed to implement it? How to assess the accomplishment of targets set in RIS? Why construct RIS, if no influence can be exert on its realization or it is significantly limited? Having accepted this standpoint it is hard to find answers to the above questions. Such RIS could have a precisely specified implementation system, the institutional components of which will take the form of organizational units and regional self-government partnerships. The implementation procedure itself could be very detailed, since as a whole it would be covered by a cohesive and presenting certain internal hierarchy self-government system.

In the second case we deal with a broad perception of RIS. It is observed as a homogenous plan of non-homogenous activities performed by an exceptionally numerous group of regional actors. This concept refers to collective strategy, and at the same time a network oriented and dispersed one which, as such, should be constructed and carried out by the whole set of due subjects. However, a question occurs whether in view of these subjects' big number, diversity and changeability it is possible to prepare and realize such strategy at all. Even if the answer is positive, the level of complications connected with its implementation system would turn out enormous. The collective

author of such RIS may, in fact, create its diagnostic and planning part, however, the implementation phase would definitely have to be, at the most, very general.

The final combination consists in a synthesis of two previous ones. Regional self-government constitutes its leading, planning entity, which simultaneously plays the role of the main RIS implementing agent, its initiator, coordinator and supporting source, for a limited number of its partners responsible for RIS co-creating and co-implementing. These partners are represented by subjects who, in a formal way, have decided to participate in planning and co-executing particular projects covered by RIS. According to such concept RIS is not unnecessarily and exclusively limited to the area of regional self-government structure, since it uses the potential of independent entities, which are extremely important for the development of innovation. At the same time, in the whole system, there appears a visible leader – the main subject responsible for implementing RIS – regional self-government which, as such, not only occupies prime position in the construction of implementation procedure but, above all, realizes it both independently and in the form of formal cooperation with specified partners.

According to the author the third combination seems most favourable, however, RIS is dominated by the logic of the second option. Even if it is not as explicit, as it has been presented above, still its influence is well visible. Therefore, it should not come as a surprise that implementation systems of the studied RIS still leave a lot to be desired. It happens, because in the philosophy of strictly collective plan realization, they cannot be different. Hence, in order for the chance to occur that a practically applicable implementation system could be constructed, the concept of planning itself has to be changed – either into the one characterized in the first combination, which is just satisfactory, or the one discussed in the third combination, which seems an optimum solution in the conflict between the ideal concept of implementing all pro-innovative potential and real life conditions.

It should also be emphasized that the content of official RIS documents was assessed too. Additional information indicates that in many cases the practice of RIS implementation is not compatible with its content. As the result of current decisions there are created new structures of both formal and informal nature. Besides there are also prepared internal documents providing more details or describing implementation procedures. What is more, some of the regions have already prepared new documents which, at present, represent the status of projects or materials similar to an innovative foresight. As it has been discussed, self-government reality “imposes”, on Polish regional authorities, the need to keep improving both RIS as such, and also their implementation procedures.

Final remarks

In general terms, RIS valuation represents the first step aiming at the construction of strong, Polish regional innovation systems and, within their framework, regional innovation supporting systems. This is a difficult step and, as the performed analysis points out, rarely free of mistakes. Therefore, it has to be regarded as an important one and the desired manifestation of intra-regional oriented policy. The following steps, mainly consisting in preparing new RIS, should be free from the described implementation disadvantages. It, obviously, does not have to be performed according to some homogenous and generally accepted model. There are many ways for organizing implementation systems. However, they should always be designed in the

way which would prevent strategic objectives from being just the wishful and desired ones, but bring them into the area of realistically achievable and the achieved ones.

Literature:

- [1] KLASIK, A. *Strategie regionalne. Formułowanie i wprowadzanie w życie* [Regional strategies. Defining and implementation]. Katowice: AE w Katowicach, 2002, ISBN 83-7246-360-3
- [2] KUDŁACZ, T. *Programowanie rozwoju regionalnego* [Regional development programming]. Warszawa: PWN, 1999, ISBN 83-01-12800-3
- [3] SZTANDO, A. Subject and objects of local development strategy - Polish experiences and concepts. *Economic review a management regionu*, 2009, s. 148-155, ISSN 978-80-7041-443-9

REGIONAL VARIABILITY IN OUTLAYS ON TANGIBLE ASSETS FOR THE NEEDS OF ENVIRONMENTAL PROTECTION – SELECTED PROBLEMS

Joanna Szymańska

Wrocław University of Economics

Joanna.szymanska@ue.wroc.pl

Keywords:

Environmental protection – investment outlays – regions

Abstract:

This study presents an analysis of changes in the total value of investment outlays for funding the tangible assets for the needs of environmental protection in Poland in 2005-2007. The situation in this respect was exhibited in a regional cross-section. There was taken an attempt to evaluate selected indicators, on the basis of which the situation of regions in the scope of the outlays incurred on tangible assets for the needs of environmental protection was assessed. Similarities and differences in the analysed scope were indicated. There were presented the effects obtained on an average in Poland in the scope of availability of selected technical infrastructure installations for environmental protection.

Introduction

“Financing of investments of environmental protection is an activity, in which specific forms have been created. This specificity results from the fact that demand for environmental protection investments is strongly connected with the influence of the State on the entities polluting the environment, while supply of investment funds depends considerably on public resources. (...). On the other hand, supply of investment funds earmarked for environmental protection and the capitals financing environmental protection based solely on market principles is much more frequent” [3, 328]. Many experts emphasize that the highest costs of harmonization with the solutions binding in the European Union will be connected with water protection. There is mentioned an amount of EUR 5 billion, referring to the Schelleman’s Report, and comments are made that: “(...). In accordance with the principle of reducing pollutants at the source and the principle of integrated approach to the environmental protection, optimisation (rationalisation) of water management in three main sectors of the economy: industry (including power industry), agriculture and municipal and residential sector, will be of fundamental importance in for this strategy.” [1, 226-227]. On the other hand, the total costs of ecological reconstruction of the Polish economy, in connection with the necessity of implementing the standards and other types of direct regulations resulting from the accession of Poland to the European Union, were assessed at PLN 140 billion by 2010, with the use of ecological funds at a minimal level of PLN 30 billion. In connection with the above, it is important to modify the system of economic instruments in a way that would allow it to generate additional sources of income, which will also be necessary as bridging funds for absorption of EU funds [2, 170-171]. The purpose of this paper is to analyse the changes in the value of outlays incurred for investments for the needs of environmental protection in 2005-2007, in a regional cross-

section. For preparing the study, the following research methods were used: comparative and analytical methods.

Total value of the incurred outlays and per capita

In Poland in 2007, the total outlays on tangible assets for the needs of environmental protection and water management, expressed in current prices, increased up to PLN 9766.11 million (by 26.79%) as compared with 2005. This was caused by a slightly more dynamic increase in the outlays on water management in the analysed scope (up to PLN 2245.43 million, that is by 30.87%) as compared with those on environmental protection (up to PLN 7520.68 million, that is by 25.63%)¹. The general increase in the value of the analysed outlays on environmental protection in Poland was caused by the increase in the outlays, which was observed, on an average, in a comparable period in five out of six administrative regions in the country.² Their relatively inconsiderable decrease occurred only in the Northern Region (by 3.75%, down to PLN 795.08 million)³. In 2007, the outlays for tangible assets for the needs of environmental protection per capita increased, on an average, by ¼ (up to PLN 197.00) as compared with those in 2005⁴. From among the analysed regions, the highest annual average outlays (2005-2007) on tangible assets for the needs of environmental protection, per capita, occurred in the Southern Region (PLN 218.67 as compared with average for Poland - PLN 178), and then in the South-Western Region (PLN 204.33). The North-western Region took the third place in this respect (PLN 201.93)⁵. Considering the situation of the analysed regions as to the availability of technical infrastructure installations used for improving the sanitation of rural areas, such a distribution of outlays can be evaluated as favourable [5, 124-140].

¹ However, in each analysed year (2005-2007), the share of outlays on tangible assets for the needs of environmental protection (annual average – 77.40%) in the total outlays earmarked for environmental protection and water management was considerably higher than for the needs of water management only. This division results from accepted priorities [4, 424-509].

² Poland was divided into six regions: Central (Łódzkie and Mazowieckie Provinces), Southern (Małopolskie and Śląskie Provinces), Eastern (Lubelskie, Podkarpackie, Podlaskie and Świętokrzyskie Provinces), North-Western (Lubuskie, Wielkopolskie and Zachodniopomorskie Provinces), South-Western (Dolnośląskie and Opolskie Provinces) and Northern (Kujawsko-pomorskie, Pomorskie and Warmińsko-mazurskie Provinces).

³ The value of the analysed outlays increased most dynamically in the South-Western Region (by over 50% - up to PLN 955.90 million), while the smallest increase was in the Eastern Region (by 10.11% - up to PLN 833.52 million). This value increased even more dynamically in the area of Southern and North-Western Regions (by 47.61 and 32.40%, respectively) than on an average in Poland. While, in the two remaining regions (Central and Eastern Regions), the increase in the value of such outlays was less dynamic (by 11.95 and 10.11%, respectively).

⁴ Except for the Northern Region, where a relatively small drop was recorded (by 3.45%, down to PLN 140 per capita), in the area of five remaining regions, there was observed an increase. Relatively, the most dynamic increase, by over 50% (up to PLN 244), was recorded in the South-Western Region, which covers, inter alia, Dolnośląskie Province. Southern Region (an increase by 48%, up to PLN 270 – the highest outlays in all regions in 2007) and North-Western Region (by 32%, up to PLN 210) were also among the three first regions.

⁵ Outlays higher than the national averages were recorded also in the Central Region (PLN 182.67), while in the two remaining regions (Northern and Eastern) they were already lower, and they were relatively the lowest in the Eastern Region (PLN 122.33) [4, 424-509].

Outlays in a breakdown by investors and financial sources

In Poland (2005-2007), the highest annual average share in the outlays on tangible assets for the needs of environmental protection in a breakdown by investors (companies, communes, budget entities) had companies (50.80%), then communes with a relatively high share (46.58%), and budget entities with the lowest share (2.62%). The analogical situation took place in four regions of the country, out of the six regions in total. The South-western Region and Eastern Region, where communes, as an investor, had generally a higher share in this respect than companies (54.73 and 54.19%, respectively), constituted an exception [4, 424-509]⁶. With respect to the Eastern Region, the sources of gaining such funds by a commune, as a very important investor, should be subjected to a deeper analysis. In Poland (2005-2007), the highest annual average share in the outlays on tangible assets for the needs of environmental protection per sources of financing had own funds of the investors (47.39%). This share was relatively high in case of ecological funds (19.85%). The funds coming from abroad took the third place in this respect (16.65%). Relatively, the lowest share in the total outlays on tangible assets for the needs of environmental protection in Poland had the funds coming from the central budget and the budgets of provinces, administrative districts and communes (shared) – the annual average of 2.80%, including 1.15% from budgets of communes. A situation analogical to the country average occurred in four out of the six regions. The Eastern and North-Western Regions constituted an exception⁷. In 2005-2007, the value of the foreign assistance used in the analysed scope kept increasing. While in 2005 the total assistance for Poland was estimated at EUR 94.20 million, in 2007 it was estimated already at EUR 399 million (an increase by 4.24 times)⁸. Relatively, most of the total funds coming from all aforementioned foreign sources were spent (in 2005-2007) on the investments connected with water protection and water management (annual average in Poland: 85.65%) and their amount kept increasing (up to EUR 324.5 million in 2007, that is by 3.89 times). On the other hand, the smallest amount of these funds was assigned for financing the projects connected with protection of atmospheric air (annual average: 2.02%), but their amount also kept increasing (up to EUR 23.7 million in 2007, that is by 118.5 times as compared with the previous year, because these funds were not spent on such projects in 2005). The fact that there has been a quite systematic drop in the share of expenditures on land surface

⁶ This situation is connected with better financial situation of many communes in the South-Western Region (high own incomes of the communes located, inter alia, in the Copper Basin or in the vicinity of Wrocław), as well as with competent realization of priorities assumed for the analysed period by local authorities of the communes. With respect to Dolnośląskie Province, which forms the South-Western Region together with the Opolskie Province, a considerable use of foreign assistance for improving the environmental condition deserves particular underscoring.

⁷ In the first region, the funds coming from abroad had a little higher annual average share in the analysed outlays on environmental protection as compared with those from ecological funds (19.83% and 19.11%, respectively). On the other hand, in the North-Western Region, the funds coming from domestic credits and loans had a higher share than those coming from ecological funds (19.75% and 19.08%, respectively). Foreign funds, because of their annual average share in the analysed outlays, took only the fourth place in this region (as compared with the third place, on an average, in the country).

⁸ The sources of the assistance were the funds from the European Union (Structural Funds, ISPA Fund/Cohesion Fund), as well as from the Norwegian Financial Mechanism and the Financial Mechanism of the European Economic Area [4, 424-509 and 5, 124-140]. In each analysed year, a dominating share in all the investments carried out and pre-investment projects, which were supported from these sources, had, in terms of value, the financial resources coming from EU Structural Funds and ISPA/Cohesion Fund (total annual average share: 99.83%).

protection, which had already been relatively small, can be somewhat disturbing (down to 5.45% in 2007, that is by 6.01 percentage points). However, an increase in the value of the funds spent on this direction of financing is satisfactory (up to EUR 21.8 million in 2007, that is by 2.02 times as compared with 2005). Many problems connected with the use of funds earmarked for this purposes have not been solved yet in full (e.g. land reclamation, degraded land development, development of areas devastated by unknown culprits - illegal mines, as well as land melioration, erosion). Besides, in 2007, in the outlays on tangible assets for the needs of environmental protection there appeared directions of financing, which had not been supported earlier (2005-2006). These directions included nature conservation, environmental monitoring, and so called "Other" [4, 424-509]. The expenditures spent on the last of these items in 2007, with respect to the share in the use of the analysed funds, took the second place (after water protection and water management, but with considerably smaller share) from the expenditures on soil protection (2005-2006).

Summary

1. There took place an increase in the total outlays and the outlays per capita incurred for these purposes, which should be evaluated as a favourable effect, considering the needs of residents and the necessity of adaptation to the requirements of the European Union. From among Poland's regions, the most dynamic increase in this sphere was recorded in the South-Western Region, while the least dynamic increase was in the Eastern Region.
2. Preferred directions of financing were maintained, which results from the assumed priorities consistent with the principles of harmonization with the EU solutions. They included, in order: sewage management and water protection (from among the regions, the Southern Region had the highest annual average share of financial resources in the total funds spent on this purpose in Poland, while the Northern Region had the lowest share), air and climate protection (Southern Region and South-Western Region, respectively), waste management (Central and Eastern Regions, respectively).
3. There took place an increase in the significance of foreign assistance (including, above all, the EU funds), which with the use of financial resources of investors offers a possibility of solving many important problems conducive to improvement in the environmental condition. From among the regions of the country, the most dynamic increase in the funds of this type – almost twofold - took place in the South-Western Region, while the deepest drop – almost 30% - in the Eastern Region. However, only in the both aforementioned cases, the share of a commune as an investor for the analysed projects was higher than the share of companies, as it happened in other regions of the country. The Southern Region had relatively the highest share in the total resources gained for the analysed goal in the country and abroad, while the Northern Region- the lowest. All this factors contributed to favourable effects obtained in many regions of Poland in the scope of availability of technical infrastructure installations for the needs of environmental protection. Further improvement in the situation in the analysed scope can be seen in connection with the possibilities of the new programming perspective of the European Union in 2007-2013. However, a necessary condition in this case is even higher involvement of local government units in gaining the assistance funds.

References:

- [1] FIEDOR, B. (edit.). *Dostosowanie polskiego prawa i regulacji ekologicznych do rozwiązań Unii Europejskiej. Koszty i strategia*. Wydawnictwo Ekonomia i Środowisko. Wrocław-Białystok, 1999-2000, p. 226-227, ISBN 83-85792-81-3
- [2] FIEDOR, B. and GRACZYK A. (edit.). *Instrumenty ekonomiczne polityki ekologicznej*. Wydawnictwo Ekonomia i Środowisko, Białystok, 2006, p.170-171, ISBN 83-88771-77-9
- [3] GRACZYK, A. *Metody finansowania ochrony środowiska i ich zgodność z ogólnymi zasadami gospodarki rynkowej*. [in:] *Podstawy ekonomii środowiska i zasobów naturalnych*. Edited by B. Fiedor. Wydawnictwo C. H. Beck. Warszawa, 2002, p. 328, ISBN 83-7110-868-0
- [4] *Ochrona środowiska 2006-2008*. GUS Warszawa, 2007-2009, p. 424-509, ISSN 0867-3217
- [5] *Yearbooks of agriculture and rural areas for 2005-2007*. GUS Warszawa, 2006-2007, p. 124-140, ISSN 1895-121X

VÝVOJ AGRÁRNÍHO ZAHRANIČNÍHO OBCHODU ČLENSKÝCH ZEMÍ EU – TRENDY VÝVOJE

THE DEVELOPMENT OF EU MEMBERS' AGRICULTURAL FOREIGN TRADE – DEVELOPMENT TRENDS

Ondřej Škubna, Luboš Smutka, Michal Steininger

Česká zemědělská univerzita v Praze

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

Klíčová slova:

Agrární zahraniční obchod – trendy – pozice EU – vnitřní trh – světový agrární obchod

Key words:

Agricultural foreign trade – trends – EU position – common market – world agrar. trade

Abstract:

The paper is devoted to problems of agricultural foreign trade in EU. The analysis is divided into two parts - the first is devoted to mutual foreign trade relations among above mentioned countries – in the frame of common EU market; the second part is concentrated on development trends and position EU in the world agri. trade. The paper is written as a part of research intention VZ 6046070906 granted by the Ministry of Education, Youth and Sports (MŠMT ČR) on which the authors work in the long term.

Úvod

Jednotlivé země se začaly ve druhé polovině 20. století ve stále se zvyšující míře zapojovat do zahraničně obchodní směny. Toto platilo pro všechny země, i když převážně pro země, které v rámci systému dohodnutého na konci druhé světové války v Brettonwoodu byly ochotny méně se nechat v těchto otázkách ovlivňovat ideologickými cíly, ale zejména snahou využít maximálně přínosy, které zahraničně obchodní směna přináší ve formě specializace, kooperace, šíření technologií a minimalizace nákladů v oblasti produkce, logistiky atd. Tento systém přispěl k rozvoji všech ukazatelů o mezinárodní obchodní směně, tedy nejen objemu, ale i hodnotového vyjádření, a četnosti, resp. intenzity. V agrární oblasti prošel zahraniční obchod podobným vývojem, který však mohl značně rozdílně probíhat v různých částech světa. V této době je možné hledat kořeny současného stavu a rozdílného přístupu bohatších a chudších zemí k otázkám exportu a importu zemědělských komodit a potravin. Záměrem autorů je v případě tohoto článku se zaměřit na vývoj zahraničně obchodních vazeb mezi zeměmi ES respektive EU a dále pak analyzovat vliv integračních procesů, které v Evropě trvale probíhají na zahraniční obchod členských zemí ES/EU, a dále pak určit i pozici těchto zemí v rámci světového obchodu, a to i s ohledem na důležitost statistického oddělování zahraničního obchodu mezi členskými zeměmi EU a ostatními.

Cíl a metodika

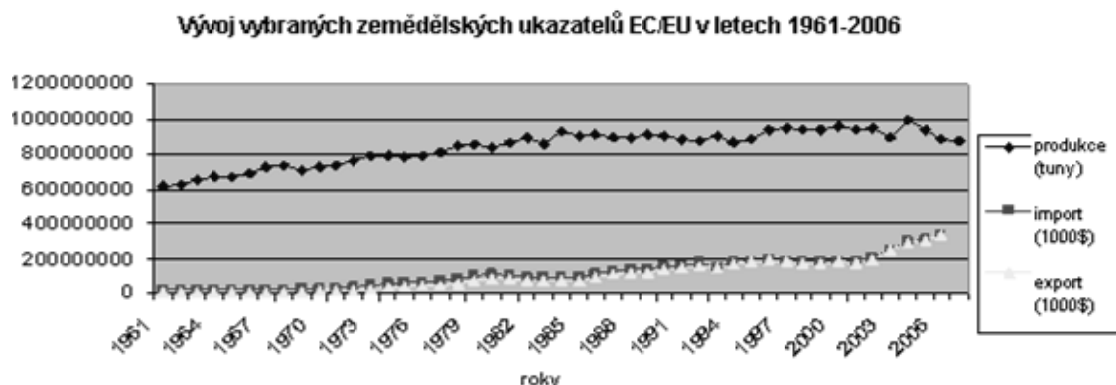
Cílem příspěvku je zhodnotit vývoj hodnoty agrárního zahraničního obchodu zemí ES/EU. Článek v tomto směru analyzuje trendy tohoto obchodu ES/EU zejména ve vztahu na teritoriální strukturu agrární obchodu, dále pak na intenzitu obchodu mezi

členskými zeměmi a ostatními zeměmi. Tento článek je autory zpracováván v rámci výzkumného záměru VZ 604 607 0906 uděleného MŠMT. Metody srovnávací analýzy a základní statistické metody vycházející z využití indexů jsou použity pro analýzu vývoje ukazatelů. Data jsou použita za časové období od roku 1961 do 2006 (ne ve všech výpočtech v plném rozsahu). Jejich zdrojem jsou databáze Comtrade a Faostat spravované OSN. Analyzovány jsou trendy vývoje agrárního zahraničního obchodu ve světě a za EU jako celek. Provedeno je také vzájemné hodnocení těchto trendů se zaměřením na vnitřní a vnější trh EU – „intra a extra obchod“.

Vývoj zemědělství a obchodu s agrárními produkty ve světě a v EU

Světová a evropská agrární produkce dlouhodobě roste. Během období let 1950-2006 objem světové agrární produkce vzrostl přibližně čtyřnásobně. Vývoj světových trendů, resp. evropské produkce ilustruje následující graf č. 1. Z grafu a údajů, na jejichž základě byl zpracován, vyplývá, že světová agrární produkce roste rychleji, než produkce v zemích EU. Zatímco v letech 1961-2006 světová produkce rostla průměrným tempem cca 2,2% ročně, agrární produkce v zemích ES/EU rostla v průměru o cca 1% ročně. Pokud se zaměříme na vývoj obchodu s agrární produkcí, je nutno zkonstatovat, že hodnota agrárního zboží obchodovaného na agrárních trzích se trvale zvyšuje, během let 1950-2006 se objem a hodnota agrárního obchodu ve světě zvýšily přibližně sedminásobně respektive třicetkrát. Tempo růstu světového agrárního obchodu dosáhlo v letech 1961-2006 velikosti cca 7,5% ročně, v případě zemí ES/EU pak průměrná hodnota meziročního tempa růstu agrárního exportu respektive importu dosáhla úrovně cca 9,1% v případě exportu a 7,2% v případě agrárního importu. Z uvedených údajů pak vyplývá, že tempo růstu světového a evropského obchodu velmi výrazně převyšuje tempo růstu objemu produkce. Stále zvyšující se objem produkce se realizuje prostřednictvím zahraničně obchodní směny, avšak a to je důležité zdůraznit, ačkoliv se hodnota jak agrární produkce tak i obchodu zvyšují, jejich podíl na světovém HDP a obchodu se trvale snižují. Zatímco v období krátce po druhé světové válce se podíl hodnoty agrárního obchodu na celkové hodnotě agroobchodu pohyboval na úrovni kolem 25%, dnes se podíl pohybuje kolem přibližně 57%.

GRAF č. 1



Zdroj: FAO

V případě zemí ES/EU pak lze ještě vidět, že v případě agrárního obchodu tempo růstu agrárního exportu dlouhodobě převyšuje tempo růstu agrárního importu. Důsledkem

tohoto vývoje pak byl i fakt, že se země ES/EU dostaly během uplynulých cca 50 let z pozice čistého agrárního importéra do pozice čistého exportéra agrární produkce – respektive bilance agroobchodu zemí ES/EU je posledních letech dlouhodobě vyrovnaná se sklonem generovat přebytky.

Vnitřní a vnější obchod zemí EU

Velmi výrazným parametrem, který ovlivňuje postavení zemí EU v rámci světového obchodu s agrární produkcí je podíl vnitřního a vnějšího obchodu na celkovém světovém obchodu. Všeobecně můžeme zkonstatovat, že podíl intra a extra obchodu na světovém obchodu se trvale mění. Na počátku šedesátých let 20. století se podíl intra obchodu zemí ES/EU na světovém obchodu pohyboval na úrovni cca 12% v případě exportů a 8% v případě importů. Během následujících let však došlo k velmi výrazným změnám. Podíl intra obchodu na světovém obchodu narostl na cca 35% v případě exportu a cca 34% v případě agrárních importů. Velmi výrazně se na tomto podílely zejména následující faktory, kterými byly zvyšování počtu členských států a s tím spojené zvětšování vnitřního trhu zemí ES/EU, dále pak aplikace společných politik zemí ES/EU v oblasti agrární zahraničně obchodní směny, kde platí zásada preference společenství a dále pak rostoucí specializace jednotlivých zemí na prodej jejich produkce právě na vnitřním trhu EU v důsledku uplatňování společné obchodní politiky vůči „třetím zemím“. Pokud bychom odečetli hodnoty intra-obchodu ES/EU od celkového světového obchodu, potom dojde k velmi výrazné redukci podílů analyzovaných zemí na světovém agrárním obchodě, ale vzhledem k tomu, že EU představuje trh s „pouze“ 500 miliony obyvatel, jejichž podíl na světové populaci je cca 7%, je podíl ES/EU na světovém obchodě po odečtení intra obchodu velmi signifikantní. Podíl členských zemí na světových agrárních exportech (po odečteních intra obchodu) vzrostl během let z cca 14% v roce 1962 na současných cca 17%, přičemž svého vrcholu dosáhl na přelomu osmdesátých a devadesátých let 20. století, kdy se pohyboval na úrovni cca přes 20%. V případě agrárních importů (s vyloučením intraobchodu) je pak podíl zemí EU na světovém obchodu ještě výraznější. Podíl členských zemí se v roce 1962 pohyboval na úrovni cca 28% a svého vrcholu dosáhl v sedmdesátých letech 20. století kdy přesáhl hodnotu cca 30%. V současné době se podíl zemí EU na světovém agrárním importu pohybuje po odečtení intra-obchodů na úrovni cca 20-21%. Pokud se zaměříme na vývoj struktury realizované agrární zahraničně obchodní směny, můžeme vidět, že se během let 1960-2006 postupně měnil poměr intra a extra obchodu v rámci celkového agrárního obchodu zemí ES/EU. Zatímco v roce 1962 se podíl intra obchodu na celkových exportech podílel cca 50% v roce 2006 již podíl intra obchodu dosahoval úctyhodných 76%. V případě importů se pak rovněž dlouhodobě prosazuje efekt specializace se na společenství, kdy podíl importů realizovaných mezi členskými zeměmi narostl z cca 24% v roce 1962 na cca 71% v roce 2006. Z vývoje lze pak jednoznačně vidět jak se snižuje význam ostatních teritorií v oblasti agrárních importů (v oblasti importů se pak význam ostatních teritorií snižuje ještě výrazněji než je tomu v případě agrárních exportů, kde podíl ostatních teritorií na počátku analyzovaného období (1962) nebyl tak výrazný - cca 50%). Zatímco v šedesátých letech agrárním importům dominovaly nečlenské země ES, v současné době podíl „třetích zemí“ je menšinový s tendencí neustále se snižovat.

TAB. 1

Podíl agrár. exportu EC/EU na celk. agrár. exportu										
	1962	1967	1972	1977	1982	1987	1992	1997	2002	2006
ES/EU – Celk. Obchod	23.7%	25.0%	27.1%	33.8%	37.7%	48.0%	48.4%	42.7%	43.4%	46.2%
ES/EU - Intra Obchod	11.7%	14.4%	18.0%	23.3%	24.3%	34.3%	35.1%	30.3%	31.4%	35.2%
ES/EU - Extra Obchod	12.0%	10.6%	9.0%	10.5%	13.5%	13.7%	13.3%	12.5%	11.9%	11.0%
Podíl Extra Obchodu na svět. obchodu (EU Intra Obchod je vyňat)	13.5%	12.4%	11.0%	13.7%	17.8%	20.9%	20.5%	17.9%	17.4%	16.9%
Podíl extra a intra-exportu na celk. agrár. exportu EC/EU										
	1962	1967	1972	1977	1982	1987	1992	1997	2002	2006
EU Extra Obchod/celk. EU	50.5%	42.4%	33.3%	31.2%	35.7%	28.5%	27.5%	29.1%	27.5%	23.8%
EU Intra Obchod/celk. EU	49.5%	57.6%	66.7%	68.8%	64.3%	71.5%	72.5%	70.9%	72.5%	76.2%

Zdroj: Comtrade, vlastní výpočty

TAB. 2

Podíl agrár. importu EC/EU na celk. agrár. importu										
	1962	1967	1972	1977	1982	1987	1992	1997	2002	2006
ES/EU – Celk. Obchod	33.9%	33.5%	36.8%	47.0%	43.5%	49.9%	50.0%	43.4%	42.7%	47.4%
ES/EU - Intra Obchod	8.0%	10.6%	17.8%	23.2%	24.5%	32.5%	34.8%	29.5%	29.4%	33.8%
ES/EU - Extra Obchod	25.9%	22.9%	18.9%	23.8%	19.1%	17.5%	15.2%	14.0%	13.3%	13.6%
Podíl Extra Obchodu na svět. obchodu (EU Intra Obchod je vyňat)	28.2%	25.6%	23.0%	31.0%	25.2%	25.9%	23.3%	19.8%	18.8%	20.6%
Podíl extra a intra-importu na celk. agrár. importu EC/EU										
	1962	1967	1972	1977	1982	1987	1992	1997	2002	2006
EU Extra Obchod/celk. EU	76.4%	68.3%	51.5%	50.6%	43.8%	35.0%	30.4%	32.1%	31.1%	28.8%
EU Intra Obchod/celk. EU	23.6%	31.7%	48.5%	49.4%	56.2%	65.0%	69.6%	67.9%	68.9%	71.2%

Zdroj: Comtrade, vlastní výpočty

Z výše uvedených údajů pak lze zřetelně vyvodit, že s tím jak se rozšiřuje počet členů ES/EU a s tím jak se v minulých letech zvyšovala soběstačnost ES/EU jako celku tak došlo k výrazné orientaci jak „nových“, tak i „starých“ členských států právě na obchod v rámci teritoria vnitřního trhu ES/EU, zatímco význam ostatních teritorií, alespoň z hlediska jejich podílů na celkovém obrátu agrárního obchodu EU se trvale snižuje (ačkoliv hodnota realizované směny trvale roste). Detailní informace o zmíněné problematice lze najít v tabulkách č. 1 a č.2.

Závěr

Obchod realizovaný v rámci vnitřního trhu, respektive jeho tempo růstu, dlouhodobě převyšuje trend vývoje extra obchodu a de facto vede k tomu, že obchod se třetími zeměmi představuje zejména zdroj surovin pro zpracovatelský průmysl v zemích EU a dále pak třetí země představují prostor pro realizaci přebytků SZP. Jinak většina agrární produkce realizovaná na trhu ES/EU má tendenci končit na vnitřním trhu, k čemuž velmi významně přispívá interní politika EU a rovněž vyšší úroveň cen na vnitřním trhu EU v porovnání s cenami na trhu světovém. Proces přistoupení do EU je pak spojen s intenzivním procesem propojování jednotlivých členských ekonomik a tento proces, který je rozvíjen v souladu s konceptem trvale udržitelného zemědělství, který je v EU prosazován, vede k tomu, že EU v oblasti agrární a agrárního obchodu

představuje velmi specifický fenomén v rámci světové ekonomiky. Členství v EU pak pro nové členy znamená růst podílu členských zemí na zahraničně obchodních operacích a naopak pokles podílů třetích zemí.

Literatura:

- [1] Comtrade, databáze, United Nations Commodity Trade Statistics Database, 2009, <http://comobchod.un.org/db/default.aspx>
- [2] FAOSTAT, databáze, Food and Agricultural Organization of the United Nations, Roma, 2009, <http://faostat.fao.org/site/444/default.aspx#ancor>
- [3] The State of Food and Agriculture, FAO, Roma, 2008, ISBN 978-92-5-105980- International Trade Statistics 2007, WTO, 2008, ISBN 978-92-870-3407-6
- [4] European commission, Agricultural Trade Statistics, EUROSTAT database, 2009, http://ec.europa.eu/agriculture/agrista/obchodstats/index_en.htm
- [5] SVATOŠ, M., SMUTKA, L. The analysis of external trade development among the Czech and Slovak republics, Hungary, Poland and the Ukraine, Agricultural market and trade, Warsaw, 2008, ISBN 83-89503-62-x

VYUŽITÍ KLIMATICKÝCH DERIVÁTŮ V ZEMĚDĚLSTVÍ THE USE OF WEATHER DERIVATIVES IN AGRICULTURE

Jindřich Špička

Vysoká škola ekonomická v Praze

spicka.vse@gmail.com

Klíčová slova:

Klimatické deriváty – zemědělství – řízení rizik – hedging

Key words:

Weather derivatives – agriculture – risk management – hedging

Abstract:

Despite all advantages of the agricultural insurance there is a number of insufficiencies that might be a reason for development and implementation of new ways of managing risks in agriculture. The paper presents relatively new tool for risk management of enterprises seeking to mitigate their income exposure to variations in weather conditions. Analysis of the weather risk industry comes before discussion on problems related to the use of weather derivatives in agriculture.

Úvod

Klimatické deriváty jsou kontrakty vázané na počasí, jejichž výplata je určena budoucím průběhem počasí [1]. Jsou konstruovány k tomu, aby umožnily firmám zajistit se proti nekatastrofickým rizikům počasí s poměrně četným očekávaným výskytem a středně až velmi závažnými dopady do hospodaření firmy [4]. Klimatické deriváty jsou vymezeny dobou trvání kontraktu, veličinou charakterizující průběh počasí, místem měření veličiny, indexem agregujícím veličinu charakterizující průběh počasí v průběhu doby trvání kontraktu, funkcí výplaty (pay-off), která převádí hodnotu indexu do finanční hodnoty kritériální proměnné, a u některých typů kontraktů také tzv. premii (opce). Podkladovým „aktivem“ klimatických derivátů bývají nejčastěji HDD (Heating Degree Days) nebo CDD (Cooling Degree Days), případně úhrn srážek, rychlost větru atd. HDD, resp. CDD je možno chápat jako počet stupňů, o které byla průměrná denní teplota vzduchu pod/nad svojí bazickou úroveň (dlouhodobý průměr, 18°C atd.). Počet tzv. degree days (DD) se kumuluje v průběhu určitého období a je následně porovnán se zafixovanou bazickou hodnotou. Parametrem zajištění je výše kompenzace vztažená k 1 DD.

Kontrakty na počasí je možno obchodovat jako klimatické deriváty na primárním trhu formou OTC obchodů, na sekundárním trhu prostřednictvím voice brokerů a formou burzovních obchodů. V podobě indexního pojištění (index-based weather insurance) jsou nabízeny finančními institucemi, což je v případě zemědělství ve světě nejčastější způsob distribuce (např. v Indii, Maroku, Mexiku, Kanadě, Francii, subsaharské Africe). Rozdíly v obou formách kontraktů spočívají především v daňových, účetních a regulačních aspektech [4], nicméně princip fungování všech forem kontraktů je obdobný. Dochází tak k obchodování s rizikem při existenci rizika jako zboží, nabídky rizika, poptávky po riziku a tržní ceny rizika.

Cíl a metodika

Cílem příspěvku je analyzovat světový trh s klimatickými deriváty a poukázat na některé problémy spojené s aplikací klimatických derivátů v zemědělství. Výsledků bylo dosaženo metodami analýzy a syntézy výsledků studií zaměřených na využití klimatických derivátů v zemědělství.

Světový trh s klimatickými deriváty

Obchodování s klimatickými deriváty se rozvíjí od druhé poloviny 90. let 20. století. Na podzim roku 1997 byly realizovány první tři derivátové kontrakty – dva mezi společnostmi Koch Industries a Enron a jeden mezi Koch Industries a PXRe. V roce 1999 uvedla burza Chicago Mercantile Exchange (CME) na trh první sérii futures a opcí postavených na indexu teploty vzduchu v různých městech v USA. Dynamický nárůst počtu zobchodovaných kontraktů nastal až po roce 2003, kdy burza nabídla pro klimatické deriváty služby clearingového centra. Celková pomyslná hodnota všech zobchodovaných klimatických derivátů ve světě byla v sezóně 2008/2009 odhadnuta na 15 mld. USD, což bylo o 53 % méně než v předchozí sezóně. Celkový počet kontraktů futures a OTC na počasí v sezóně 2008/2009 byl 601 000, o 39 % méně než v předchozí sezóně. Ačkoliv počet a hodnota zobchodovaných kontraktů mezi sezónami poklesly, zůstává ve světě stále velký zájem o řízení příjmových rizik pomocí klimatických derivátů. Do budoucna se očekává zvýšený zájem o klimatické deriváty mimo jiné v souvislosti s rozvojem výroby energie z obnovitelných zdrojů (elektrárny solární, větrné, vodní), jejichž výkon je na průběhu počasí závislý [9].

V sezóně 2006-2007 se na obchodování s klimatickými deriváty přibližně z poloviny podílel energetický sektor (47 %), následovaný zemědělstvím (14 %), maloobchodem (9 %), stavebnictvím a dopravou (oba sektory 6 %) [9]. V současné době nabízí CME kontrakty na indexy teploty vzduchu ve více než 40 městech v USA, Kanadě, Evropě, Asii a Austrálii, indická burza National Commodity & Derivatives Exchange (NCDEX) vypisuje kontrakty na indexy pro města v Indii, největší čínská komoditní burza Dalian Commodity Exchange (DCE) plánuje totéž pro města v Číně [3]. Přes 60 % kontraktů tvoří kontrakty na index HDD, více než 30 % kontraktů je založených na bázi indexu CDD, zbývající část tvoří kontrakty na ostatní druhy indexů (sněhové srážky, rychlost větru apod.). Zhruba 95 % kontraktů se zobchoduje v severní Americe, kde působí největší burza obchodující kontrakty na počasí CME Group. Kontrakty na zemědělské komodity jsou obchodovány převážně na OTC trzích, protože burza CME dosud nevypsala odpovídající kontrakty na srážky a výnosy plodin vhodné pro zemědělství.

TAB. 1: Počet a hodnota zobchodovaných kontraktů na počasí ve světě

Sezóna	02/03	03/04	04/05	05/06	06/07	07/08	08/09
Počet (tis. ks)	11,8	24,5	227,2	1 043,6	730,1	985,0	601,0
Hodnota (mld. \$)	4,2	4,6	9,7	45,2	19,2	32,0	15,0

Poznámka: Sezóna je od 1. dubna do 31. března následujícího kalendářního roku.

Pramen: WRMA/PwC Survey

Potenciál klimatických derivátů pro řízení produkčních rizik v zemědělství

Možnost aplikace klimatických derivátů v podmínkách zemědělství byla předmětem zájmu řady odborníků, kteří většinou ověřovali aplikovatelnost derivátů v zemědělství pomocí empirických analýz. Turvey [6] konstatoval, že podmínkou efektivního využití klimatických derivátů v zemědělství je specifikace rizikových faktorů počasí zahrnovaných do indexu. Specifická rizika v rostlinné výrobě se vztahují k různým růstovým fázím plodiny, přičemž je důležité identifikovat kritické fáze tvorby výnosu. Z hlediska rizika báze kontraktu je kritickým faktorem především úhrn srážek, které jsou místně specifické a nevykazují takovou prostorovou korelaci jako teplota vzduchu. Podle Turveye lze riziko báze kontraktu eliminovat maximální lokalizací konstrukce derivátu, protože na větším území se může projevovat prostorová variabilita počasí. Navrhnul proto použít k eliminaci rizika báze metodu triangulace, kdy se ke každé farmě vyhledají tři nebo více nejbližších meteorologických stanic, a vypočítá se vážený průměr naměřených hodnot, kde váhami jsou vzdálenosti stanic od stanoveného bodu. S použitím tohoto přístupu může pojišťovna poskytovat pojištění počasí na úrovni farmy a zároveň uzavřít opačnou pozici na zajistném trhu. Ideálně konstruovaný klimatický derivát navíc eliminuje riziko asymetrických informací. Turveyovy závěry o nutnosti maximální lokalizace kontraktu však částečně narážejí na podmínku transparentní konstrukce kontraktu. Nízká prostorová agregace nezajistí dostatečnou likviditu obchodovaného kontraktu a ztíží marketing produktu vůči potenciálním investorům. S tímto názorem konvenují závěry Vedenova a Barnetta [7], kteří rovněž označili jako významný limitující faktor pro rozvoj klimatických derivátů v zemědělství subvencované pojistné u klasických forem zemědělského pojištění, které je běžné v řadě zemí světa. Výhodu klimatických derivátů naopak spatřují v potenciální atraktivitě těchto instrumentů vůči investorům a portfolio manažerům, jelikož výnosy nejsou korelované s výnosy z klasických finančních instrumentů.

Problém prostorové agregace při konstrukci klimatických derivátů řešili také Woodard a Garcia [8]. Autoři dospěli k závěru, že větší prostorová agregace dat může být vhodná pro konstrukci klimatických derivátů určených subjektům na trhu, které mají zájem na systémovém charakteru rizika. Takovými subjekty jsou například zajišťovny. Na rozdíl od předchozích studií zahrnuli do bazického indexu pouze teplotu vzduchu, protože oproti kontraktům na srážky jsou transakční náklady spojené se sjednáním OTC kontraktu na teplotu vzduchu nižší a kontrakty na teplotu vzduchu vykazují vyšší likviditu, jelikož jsou obchodovány na burze CME. Další důvod spočívá v tvrzení, že v období extrémního sucha bývá úhrn srážek regionálně značně negativně korelovaný s teplotou vzduchu.

Meuwissen et al. [5] konstatovali, že schopnost derivátového kontraktu redukovat riziko je obecně vyšší, pokud je aplikován na otevřený trh s významným vlivem dovozu dané komodity, jelikož v takovém případě nelze předpokládat dostatečně silnou negativní korelaci mezi výnosem (resp. produkcí) a cenou. V případě vysoké negativní korelace kompenzuje vyšší cena nižší produkci a další zajištění rizika volatility příjmů není potřeba. Tento závěr potvrdili i Fleege et al. [2].

Závěr

Klimatické deriváty představují inovační nástroj v řízení rizik souvisejících s průběhem počasí. Podmínkou jejich praktické aplikace nejen v zemědělství je objektivní měřitelnost charakteristik počasí, fyzická a cenová dostupnost dat a transparentnost

produktu pro zainteresované smluvní strany. Bariérou aplikace klimatických derivátů v zemědělství může být nejednoznačně definovatelný vztah faktorů počasí a naturálních výnosů, protože je nutné do modelu zahrnout také vliv růstových fází rostlin, vlastnosti půdy a technologii pěstování. Podmínka maximální individualizace produktů nemusí být dodržena v případě použití klimatických derivátů na úrovni cese či retrocese, kde je možno deriváty uplatnit při postupu části systémového rizika do zajištění.

Je možno předpokládat, že rozvoj využívání klimatických derivátů v agrobiznisu bude záviset především na:

- budoucím vývoji cen zemědělských komodit – při vyšších cenách se zvyšuje riziko vyššího negativního výkyvu tržeb ze zemědělské výroby při propadu naturálních výnosů,
- politice v oblasti veřejné podpory klasického zemědělského pojištění a na flexibilitě pojišťoven reagovat na potřeby klientů,
- schopnosti expertů vytvořit index postihující specifika zemědělské výroby,
- transakčních nákladech spojených s novým produktem,
- dostupnosti kvalitních meteorologických dat v reálném čase a za příznivou cenu,
- rozsahu a kvalitě vzdělávání zemědělců v oblasti risk managementu.

Literatura:

- [1] DISHEL, R. S. (ed.). *Climate Risk and Weather Market. Financial Risk Management with Weather Hedges*. 1st ed., London: Risk Books, 2002, 352 p. ISBN 1-899-33252-9.
- [2] FLEECE, T. A. et al. The Performance of Weather Derivatives in Managing Risks of Specialty Crops. In *NCR-134 Conference on Applied Commodity Price Analysis, Forecasting, and Market Risk Management*, USA, St. Louis, Missouri, 19. - 20. 4. 2004.
- [3] HART, I. How Will Agribusiness Weather a Storm? *The Public Ledger*, 2. 3. 2009, issue 72616, s. 12.
- [4] JEWSON, S., BRIX, A. *Weather Derivative Valuation: The Meteorological, Statistical, Financial and Mathematical Foundations*. 1st ed., Cambridge: Cambridge University Press, 2005, 373 s. ISBN 978-0-521-84371-3.
- [5] MEUWISSEN, M. P. M., VAN ASSELDONK, M. A. P. M., HUIRNE, R. B. M. The Feasibility of a Derivative for the Potato Processing Industry in Netherlands. In *Meeting of the Southern Association of Economics and Risk Management in Agriculture*, USA, Alabama, 23. - 25. 3. 2000.
- [6] TURVEY, C. G. Weather Derivatives for Specific Event Risks in Agriculture. *Review of Agricultural Economics*, 2001, roč. 23, č. 2, s. 333 – 351.
- [7] VEDENOV, D. V., BARNETT, B. J. Efficiency of Weather Derivatives as Primary Crop Insurance Instruments. *Journal of Agricultural and Resource Economics*, 2004, roč. 29, č. 3, s. 387 – 403.
- [8] WOODARD, J. D., GARCIA, P. Weather Derivatives, Spatial Aggregation, and Systemic Risk: Implications for Reinsurance Hedging. *Journal of Agricultural and Resource Economics*, 2008, roč. 33, č. 1, s. 34 – 51.
- [9] WRMA/PwC: *Survey of Weather Contracts*. www.wrma.org (citováno 26.10.2009).

KRIZOVÉ ŘÍZENÍ V ZEMĚDĚLSTVÍ CRISIS MANAGEMENT IN AGRICULTURE

Jana Štuncová

Středočeský vysokoškolský institut, s.r.o., Kladno
sturcova.jana@seznam.cz

Klíčová slova:

Krise – krizové řízení – krizový plán

Key words:

Crisis – crisis management – crisis management plan

Abstract:

This contribution characterizes crisis management in agriculture. It focuses on individual parts of the crisis management plan worked out by the Ministry of Agriculture of the Czech Republic. The crisis is characterized by conflict intensification in all resource fields. If the crisis is not solved it leads to a loss of efficiency of an enterprise and it can result in its cessation.

Productivity decline, loss of position on the market, deterioration of financial flows, uncoordinated efforts to control the situation, distrust, fear and collapse of working morale are the side effects of the crisis in an enterprise.

Krise je velmi obtížná situace vývoje podniku charakteristická zostřením rozporů ve všech zdrojových oblastech. Její neřešení vede ke ztrátě výkonnosti podniku a může vést i k jeho zániku. Průvodními jevy krize v podniku jsou zastavení růstu a pokles produktivity, ztráta postavení na trhu, zhoršení finančních toků, nekoordinovaná snaha o zvládnutí situace, nedůvěra, obavy a rozvrat pracovní morálky.

Krizové stavy v zemědělství mohou nastat jako důsledek:

- nesprávného vedení podniku,
- špatné hospodářské politiky státu ignorující specifické rysy zemědělské výroby,
- kalamitního výskytu škůdců a chorob rostlin,
- hromadných onemocnění hospodářských zvířat,
- živelných pohrom.

Ministerstvo zemědělství ČR v souladu s legislativními předpisy (například krizový zákon č.241/2000 Sb.) a v rámci systému organizačních složek státu plní požadavky v oblasti krizového řízení. Na základě požadavků byl zpracován Krizový plán resortu ministerstva zemědělství. S jeho vypracováním se započalo již v roce 2000 a to formou postupného vytipování možných zdrojů rizik a provedením analýz ohrožení v jednotlivých oblastech působnosti ministerstva zemědělství.

V rámci krizového plánu byly vytipovány tyto oblasti:

- Epifytie – hromadné nákazy polních kultur
- Epizootie – hromadné nákazy zvířat

- Narušení významných vodních děl se vznikem zvláštní povodně
- Narušení dodávek potravin velkého rozsahu
- Narušení dodávek pitné vody velkého rozsahu

Epifytie – hromadné nákazy polních kultur. V rámci tohoto plánu je Státní rostlinolékařská správa povinna kromě jiného zabezpečovat ochranu území České republiky před zavlékáním škodlivých organismů ze zahraničí a před šířením karanténních škodlivých organismů na teritoriu ČR. Zajišťuje, vyhodnocuje a eviduje výskyt škodlivých organismů a poruch rostlin na pozemcích a objektech, kde se pěstují, skladují nebo zpracovávají rostliny nebo rostlinné produkty. Nařizuje a zrušuje rostlinolékařská opatření individuálně určeným právníkům nebo fyzickým osobám a navrhuje tyto opatření příslušným úřadům. Provádí expertní a informační činnost v oblasti rostlinolékařské péče pro Ministerstvo zemědělství ČR a jiné orgány státní správy.

Vznik hromadných nákaz polních kultur je závislý na vývoji klimatických podmínek v období vegetace polních plodin a na kvalitě a rychlosti zjištěných údajů z odborného posouzení nákaz v terénu. Vliv na rozšíření nákazy má také rozloha pěstitelských ploch a dodržování jejich ošetřování. V minulosti nebyl nikdy na území ČR zaznamenán takový rozsah hromadné nákazy polních kultur, k jejichž řešení by bylo třeba vyhlásit krizový stav.

Epizootie – hromadné nákazy zvířat. Správním orgánem, který v oblasti krizového řízení zabezpečuje plnění úkolů státu v předcházení nákazám a jiným hromadným onemocněním zvířat a jejich zdolávání, ochranu území ČR před zavlečením původních nákaz, jiných hromadných onemocnění zvířat a zdravotně závadných živočišných produktů a krmiv ze zahraničí a veterinární asanaci, je Státní veterinární správa.

Krizová situace z hlediska hromadné nákazy zvířat vzniká, když nelze mimořádná veterinární opatření v místě nákazy realizovat silami a prostředky veterinárních orgánů a chovatelů a je nutné k jejímu řešení přijmout taková opatření, jejichž realizace vyžaduje vyhlásit krizový stav. Systém likvidace hromadné nákazy zvířat je založen na naplnění veterinárních opatření obsažených v Pohotovostním plánu Státní veterinární správy.

Narušení významných vodních děl se vznikem zvláštní povodně

Ministerstvo zemědělství ČR je také ústředním orgánem státní správy pro vodní hospodářství. Jeho povinností je kromě jiného též ochrana před povodněmi. Povodně jsou rozděleny na přirozené, zapříčiněné přírodními jevy a zvláštní, způsobené jinými vlivy, například poruchou vodního díla (protržení).

Ke krizové situaci může dojít narušením hrází významných vodních děl v důsledku terorismu nebo válečných operací. Řešení takto vzniklé zvláštní povodně spočívá v organizační, personální a materiální připravenosti všech odpovědných správních a krizových orgánů, u ohroženého obyvatelstva na snížení možných dopadů této krizové situace.

Narušení dodávek potravin velkého rozsahu

Úsek ministerstva zemědělství pro potravinářskou výrobu zajišťuje vazby ministerstva zemědělství s Potravinářskou komorou, podnikatelskými svazy a podniky potravinářského

průmyslu na úseku liberalizace trhu, celní ochrany, subvenční a dotační politiky a dopadu mezinárodních dohod na výrobce potravin.

Podnikatel, který uvádí potraviny do oběhu, je povinen zajistit zásobování obyvatelstva potravinami v rozsahu a zaměření stanoveném v rámci hospodářských opatření uložených v krizovém stavu podle zvláštních předpisů.

Narušení dodávek potravin velkého rozsahu je v době existence sítě velkoobchodu téměř vyloučeno. Může však být druhotným následkem při vzniku jiných mimořádných událostí jako jsou rozsáhlé povodně, nedostatek pitné vody pro výrobu potravin, plošné a dlouho trvající výpadky elektrické energie, narušení funkčnosti dopravy a vznik rozsáhlých epidemií.

Mezi mimořádné zdroje k zabezpečení nouzového zásobování potravinami k přežití obyvatelstva patří:

- zdroje potravin k zabezpečení plánu nezbytných dodávek od dodavatelů nebo výrobců na teritoriu kraje,
- potraviny z pohotovostních zásob,
- potraviny ze zásob humanitární pomoci nebo státních hmotných rezerv,
- vyhlášení a zavedení regulace prodáváných potravin.

Narušení dodávek pitné vody velkého rozsahu

Narušení dodávek pitné vody ve velkém rozsahu je v podstatě téměř vyloučeno, pokud by to nebyl doprovodný jev jiné mimořádné okolnosti. Přerušení dodávky pitné vody je důsledkem běžné poruchy vodovodní sítě. Takové přerušení je řešeno příslušným subjektem vodovodů a kanalizací formou náhradního zásobování obyvatelstva pitnou vodou v dané lokalitě. Pokud dojde k mimořádné události, která bude spojena s přerušením dodávek pitné vody velkého rozsahu, bude se tato situace řešit cestou nouzového zásobování pitnou vodou. Tato situace se řešila v průběhu povodní v roce 1997 na území Moravy a v roce 2002 na území Čech. K zabezpečení systému nouzového zásobování pitnou vodou byla ministerstvem zemědělství zpracována Koncepce zabezpečení obyvatelstva pitnou vodou.

Závěr

Krise je velmi obtížná situace vývoje podniku charakteristická zostřením rozporů ve všech zdrojových oblastech. Její neřešení vede ke ztrátě výkonnosti podniku a může vést i k jeho zániku. Průvodními jevy krize v podniku jsou zastavení růstu a pokles produktivity, ztráta postavení na trhu, zhoršení finančních toků, nekoordinovaná snaha o zvládnutí situace, nedůvěra, obavy a rozvrat pracovní morálky.

Velká většina řídicích pracovníků velmi pozdě reaguje na první příznaky krize, ne všichni ovládají teorii krizového řízení a ke změnám v oblasti řízení se rozhodují pozdě. Bohužel přetrvává nepřipravenost našich manažerů odolávat značným tlakům v souvislosti s volným trhem a globalizací ekonomiky.

MOHOU KRAJSKÁ ZASTUPITELSTVA ZMÍRNIT DOPAD HOSPODÁŘSKÉ RECESE?

ARE REGIONAL GOVERNMENTS ABLE TO REDUCE THE IMPACT OF ECONOMIC RECESSION?

Michal Šulc

Krajský úřad kraje Vysočina a Ekonomická fakulta Jihočeské univerzity
sulc.m@kr-vysocina.cz

Klíčová slova:

Územní samospráva – fiskální politika – hospodářská recese – regionální rozvoj – regionální rozpočtování

Key words:

Local government – fiscal policy – economic recession – regional development – regional budgeting

Abstract:

Regions at NUTS3 level have been very important bodies of the regional policy in the Czech Republic since the year 2000. The paper evaluates the real economic power of the regions and their financial possibilities to prevent and reduce the impacts of such events as present economic recession. The Vysocina region is given as an example. With respect to the limits of income's side of local governments' budgets, the importance of debate on the optimal setting of budget's priorities and especially their future sustainability has been increasing.

Úvod

Úloha a pozice centrálních autorit (vlády, centrální banky) v ovlivňování reálné ekonomiky je v ekonomické teorii poměrně dobře ukotvena. To však nemůžeme říci o úloze a pozici regionálních vlád jako středního stupně veřejné správy (v České republice se jedná o kraje respektive jeho orgány, z nichž nejdůležitější role přísluší zastupitelstvu a radě kraje). Například Blažek [1,180] považuje za „překvapující, že jen málo teorií považuje za významný subjekt regionálního rozvoje orgány územní (samo)správy“.

Ve shodě s mojí praktickou zkušeností tedy i názory odborníků z oblasti regionálního rozvoje potvrzují, že v teoretickém zázemí, které mají pro své rozhodování k dispozici krajská zastupitelstva a krajské rady, existuje významné vakuum. Jde zejména o oblast zmapování a popisu obecných možností uplatňování přímého vlivu krajských vlád na regionální rozvoj a především regionální ekonomické ukazatele.

V empirické rovině existuje celá řada studií, které pomocí různých metod hodnotí socioekonomický rozvoj krajů, případně míru jejich konkurenceschopnosti. Velmi výjimečně je však součástí těchto prací i hledisko výkonu krajských samospráv či jejich rozpočtů a vazba tohoto faktoru na reálný rozvoj spravovaného regionu.

Určitou výjimkou je práce Sociologického ústavu AV ČR [2][3]. Autoři zkoumali vztah mezi ekonomickou výkonností, úrovní sociálního kapitálu a výkonem krajských samospráv v období do roku 2005. Ve statickém pohledu nebyla v tomto období

prokázána významná souvislost mezi lidským kapitálem, ekonomickou výkonností a výkonem regionální samosprávy, ačkoli jistý náznak souvislosti existoval mezi ekonomickou výkonností a úrovní sociálního kapitálu v krajích. V dynamickém pohledu však byla prokázána souvislost mezi úrovní sociálního kapitálu a změnou ekonomické výkonnosti. Autoři bez určení kauzálního směru konstatují, že „v zásadě platí, že čím větší byla úroveň sociálního kapitálu v kraji kolem roku 2005, tím větší relativní zlepšení ekonomické výkonnosti mezi roky 1995 a 2005 bylo zaznamenáno.“ [2,928] Následně byl testován vliv ostatních proměnných na jednotlivé oblasti. Prokázána byla významná souvislost mezi úrovní sociálního kapitálu a ukazatelů týkajících se vzdělanosti v krajích. To je vzhledem k současným kompetencím krajů velmi důležitý empirický poznatek.

Cílem příspěvku je na příkladu kraje Vysočina kvantifikovat ekonomickou sílu krajů v kontextu možností jejich fiskální politiky a otevření diskuse o reálné možnosti krajských zastupitelstev v boji s hospodářskou recesí.

Kraj Vysočina a hospodářská recese

Ekonomický status kraje lze poměrně dobře ilustrovat na následujících číslech (rok 2007 byl zvolen z důvodu dostupnosti regionálních makroekonomických ukazatelů v Regionálních účtech ČSÚ). Objem výdajů rozpočtu kraje Vysočina a jeho účelových fondů byl v roce 2007 8,1 mld. Kč, což bylo 5,5% hrubého domácího produktu vytvořeného v kraji v běžných cenách. Při započtení výdajů krajských příspěvkových organizací a vzájemné konsolidaci pak celkový podíl výdajů kraje na regionálním HDP činil 8,2%. Kraj Vysočina včetně svých příspěvkových organizací zaměstnával 11 672 osob, což znamenalo 5,7% celkového počtu zaměstnanců v kraji, a byl tak nejvýznamnějším zaměstnavatelem v kraji.

Z oněch více než 8 mld. Kč (resp. 12 mld. Kč po započtení příspěvkových organizací zřizovaných krajem) výdajů krajského rozpočtu lze však pouze část použít pro autonomní fiskální politiku a realizaci rozpočtových priorit. Větší část výdajů je směřována exogenně, tedy na základě speciálních zákonů definujících povinnosti kraje zajišťovat vybrané veřejné statky. Velikost mandatorních či quasimandatorních výdajů se v rozpočtu kraje Vysočina určuje jen velmi těžko. Určitým vodítkem by mohl být podíl účelových dotací v rozpočtu (v roce 2007 51%), přičemž zbytek výdajů můžeme alespoň částečně považovat za variabilní (nikoli vysloveně nemandatorní) a tedy určující z hlediska autonomie fiskální politiky krajů.

Uvažovaná autonomie fiskální politiky je nyní však významně oslabena, neboť hospodářská recese má přímý negativní vliv i na příjmovou stranu rozpočtu krajů (v roce 2009 se očekává propad daňových příjmů kraje Vysočina o více než 400 mil.Kč oproti roku 2008) a následně budou zákonitě omezeny především výdaje nemandatorní (resp. variabilní) povahy.

Pro účely zjištění, zda způsob rozdělování peněz z rozpočtu kraje měl vliv na zvýšení odolnosti vůči hospodářské recesi, resp. pro zodpovězení otázky, zda jsou finanční prostředky kraje postačující k ovlivnění reálné ekonomiky, byla zjištěna částka výdajů kraje v letech 2003-2008, tato suma byla rozpočítána do jednotlivých správních obvodů obcí s rozšířenou působností a přepočítána na jednoho obyvatele. Takto rozpočítány byly všechny výdaje, neboť je nutné zdůraznit, že k rozvoji kraje přispívají zcela jistě všechny finanční prostředky. Jakou roli hraje v procesu míra autonomie fiskální politiky kraje, budiž námětem na další analýzu.

Vliv hospodářské recese na rozvoj regionů bude možno spolehlivě zhodnotit až budou známy údaje o velikosti regionálního HDP v roce 2009. Již nyní je však možno konstatovat určitá fakta. Ze čtvrtletních národních účtů je patrné, že jedním z nejpostiženějších odvětví hospodářství bude v roce 2009 zpracovatelský průmysl. Podíl zpracovatelského průmyslu na tvorbě hrubé přidané hodnotě Vysočiny (v roce 2007 38,1%) je dlouhodobě vysoce nad průměrem ČR (v roce 2007 27,4%). Podobně budou zřejmě postiženy i Liberecký a Zlínský kraj, kde je podíl zpracovatelského průmyslu na HPH dokonce ještě vyšší.

Poměrně spolehlivým indikátorem této skutečnosti je míra nezaměstnanosti v regionech. Od listopadu 2008 je míra nezaměstnanosti na Vysočině vyšší, než je průměr České republiky. Vyjádřeno v procentních bodech, byla míra nezaměstnanosti v říjnu 2009 na Vysočině o více než 4 p.b. vyšší než v říjnu 2008. V obou výše zmiňovaných regionech je situace podobná. Z tohoto důvodu byla pro kvantifikaci dopadu hospodářské recese v jednotlivých obvodech obcí s rozšířenou působností na Vysočině použita míra nezaměstnanosti, resp. změna míry nezaměstnanosti v období říjen 2008 – říjen 2009 vyjádřená v procentních bodech. Pro ilustraci byl do tabulky doplněn ještě počet aktivních firem ve zpracovatelském průmyslu.

TAB. 1: Přehled potřebných údajů pro obvody obcí s rozšířenou působností (ORP)

obvod ORP	počet firem ve zpracovatelském průmyslu (2008)	změna míry nezaměstnanosti v p.b. (10/08 – 10/09)	výdaje kraje na obyvatele 2003 - 2008 v tis.Kč
Bystřice n. Pern.	517	4,41	123
Havlíčkův Brod	1 251	4,07	113
Humpolec	493	3,50	188
Chotěboř	733	4,97	109
Jihlava	2747	4,80	130
Mor. Budějovice	634	3,76	122
Náměšť nad Osl.	365	3,78	104
Nové Město n. Mor	488	3,19	113
Pacov	293	3,46	116
Pelhřimov	1396	3,16	131
Světlá nad Sázavou	798	7,84	131
Telč	447	5,25	118
Třebíč	2 552	4,04	125
Velké Meziříčí	1187	4,57	124
Žďár nad Sázavou	1348	3,15	124

Zdroje dat: Registr ekonomických subjektů, MPSV ČR, Rozpočty kraje Vysočina

Statistickou analýzou nebyl zjištěn empirický vztah mezi dopadem hospodářské recese (měřeným změnou míry nezaměstnanosti) a objemem financí rozpouštěných z rozpočtu kraje do správních obvodů obcí s rozšířenou působností.

Závěr

Kraje nedisponují potřebnou ekonomickou silou k tomu, aby mohli ex post zmírňovat dopady takových událostí, jakou je současná ekonomická recese. Snaha toto činit by mohla vést k neúměrnému budoucímu tlaku v rozpočtu krajů a rapidnímu nárůstu zadlužení bez konkrétního efektu. S možností čerpání evropských dotací však postupně rostou finanční možnosti regionů ovlivňovat reálnou ekonomiku v kraji.

V teoretické rovině regionální analýzy nelze než konstatovat, že recese musí být brána jako jedinečný impuls (snad možná vítaný experiment?) pro formulaci způsobů, jak řešit každodenní dilemata praktických činitelů regionální politiky na všech úrovních. Příkladem budiž dilema mezi podporou měkkých nebo tvrdých projektů, resp. měkkých nebo tvrdých faktorů regionálního rozvoje, podporu několika málo velkých či mnoha malých projektů a hledání efektivní formy podpory firem v regionu.

Přestože záměrem tohoto příspěvku je stát se úvodem do hlubší analýzy vztahu krajská samospráva – rozvoj regionu domnívám se, že výše uvedená data ukazují, že největší silou krajů a jejich orgánů není a zřejmě nikdy nebude pomoc ex post, ale že to bude předvídatelé a praktickými a teoretickými poznatky položené hledání cest a směrů odpovídajícího krajského rozvoje. K této činnosti krajů je kromě jiného možné přispět i postupným doplněním teoretického zázemí na regionální úrovni.

Literatura:

- [1] BLAŽEK, J., UHLÍŘ, D. *Teorie regionálního rozvoje – nástin, kritika, klasifikace*. 1. vyd. Praha: Karolinum, 2002, 212 s. ISBN 80-246-0384-5
- [2] ILLNER, M., KOSTELECKÝ, T., PATOČKOVÁ, V. Jak fungují kraje – příspěvek k hodnocení výkonu krajských vlád. *Sociologický časopis / Czech Sociological Review*, 2007, č.43 (5), s. 967-992, ISSN 0038-0288
- [3] KOSTELECKÝ, T., PATOČKOVÁ, V., VOBECKÁ, J. Kraje v České republice – existují souvislosti mezi ekonomickým rozvojem, sociálním kapitálem a výkonem krajských vlád? *Sociologický časopis / Czech Sociological Review*, 2007, č.43 (5), s. 911-943, ISSN 0038-0288
- [4] *Vysočina, kraj. Strategie kraje Vysočina pro období hospodářské krize* (příspěvek kraje ke zmírnění nepříznivých dopadů finanční a ekonomické krize), 3.3.2009, dostupné on-line na <http://www.kr-vysocina.cz>
- [5] *Vysočina, kraj. Rozpočet kraje Vysočina a Závěrečný účet kraje Vysočina v období 2003 – 2008*, dostupné on-line na <http://www.kr-vysocina.cz>

INFORMÁCIA V MANAŽMENTE DOPRAVY – INFORMAČNÉ SYSTÉMY V DOPRAVE

INFORMATION IN TRANSPORT MANAGEMENT – INFORMATION SYSTEM IN TRANSPORT

Vladimír Taraba

Technická univerzita v Košiciach

vladimir.taraba@tuke.sk

Kľúčová slova:

Informácia – informačný dopravný systém – doprava – mýto

Key words:

Information – information–transport system – transport – toll

Abstract:

This article is about position of information in transport management. The information has a key role and significant position in transport (and transport management). Qualitative information's, the process their elaborating is important in information transport system. This article provides us some of application of information in transport in general.

Úvod

Názov informácia pochádza z latinského informo – informatio – informare, čo znamená prenášať správu, oznam, poučenie, znázorňovať, používať. Informácia v manažmente dopravy je názov pre obsah toho, čo sa vymení s vonkajším svetom, keď sa mu prispôbujeme a pôsobíme naň svojim prispôbovaním v oblasti dopravy. Predstavuje nové poznatky alebo umožňuje isté konania. Informácie vytvárajú vzťahy a vyjadrujú stavy. Správa v doprave sa stáva dopravnou informáciou buď v dôsledku ľudskej interpretácie, alebo tým, že ju spracujú určité algoritmy. Informácia má význam aj z hľadiska konkurencieschopnosti dopravných spoločností.

Proces tvorby informácie začína zbieraním niektorých typov údajov alebo štatistík, ktoré vo všeobecnosti nazývame dátami. Zozbierané kvalitné dáta sú rôznymi spôsobmi analyzované a vyhodnocované. Termín informácie v doprave je všeobecným termínom, ktorý ohraničuje pôvodne analyzované údaje, ktoré sa týkajú nejakej činnosti v dopravnom podniku. „Poskytované informácie slúžia na oboznámenie manažérov o množstve a kvalite surovín, o výrobných a technologických postupoch, finančnom a pracovnom zabezpečení výrobného procesu ako aj o správaní zákazníkov a konkurentov na trhu výrobkov a pod. Informácie, ktoré manažéri dostávajú, ďalej využívajú v rozhodovacom procese pri určovaní činností, ktoré sa vykonávajú a ktoré smerujú k dosiahnutiu podnikateľského úspechu“ [1].

Faktory ovplyvňujúce hodnotu informácie sú vhodnosť informácie, kvalita informácie, včasnosť informácie a jej rozsah informácie. Úlohou manažmentu dopravy je podporovať rozdeľovanie a využívanie informácií, ktoré sú vhodné, vysoko kvalitné, aktuálne a dostatočne rozsiahle pre daný účel.

Niektorí autori manažmentu považujú informácie za najdôležitejší prvok manažmentu. Na základe toho definujú manažment ako proces premeny informácií na činnosť prostredníctvom rozhodovania.

1. Úloha a klasifikácia informácií v riadení dopravnej spoločnosti

Riadenie predstavuje akýsi zvláštny druh súčinnosti človeka s prostredím prostredníctvom informácií. Úspech riadenia potom závisí od toho, aké informácie sú dostupné a ako sa realizuje ich premena. V riadiacom procese je konkrétna činnosť priamym dôsledkom opatrení vyplývajúcich z rozhodnutí. Od činností sa očakáva, že spôsobia zmenu v budúcej hodnote informácií, ktoré sa opäť použijú. Efektívne riadenie je založené na využití informácií vo všetkých fázach rozhodovacieho procesu (fáza získavania relevantných informácií, fáza vyhodnotenia získaných dát a fáza realizácie rozhodnutia). V procese riadenia sa v skutočnosti využíva informácia, ktorá je neúplná, pretože reálny objekt má nekonečne veľa vlastností, a tým aj stavov, aj keď nie všetky sú podstatné. Informácie sú základnou podmienkou racionálneho riadenia. Kvalita informačného zabezpečenia riadenia podmieňuje do značnej časti efektívnosť riadenia. V riadení ekonomických systémov sa využíva veľa druhov informácií, ktoré možno členiť podľa rôznych kritérií.

1. Podľa obsahu zobrazovaných procesov :

- ekonomické,
- neekonomické.

2. Podľa pôvodu informácií :

- informácie vonkajšie (externé)
 - môžu byť podnetom na navrhovanie a realizáciu bežných zásahov do štruktúry prvkov a procesov v podniku (organizácii), ale aj podnetom na navrhovanie a realizáciu závažnejších napr. inovačných zmien. Tieto informácie majú podstatný význam pri tvorbe podnikovej stratégie,
- informácie vnútorné (interné)
 - zachytávajú situáciu a procesy vo vnútri podniku. Sú spravidla bezprostredne využiteľné v činnosti organizácie. Bývajú podnetom na navrhovanie a realizáciu bežných riadiacich zásahov do jednotlivých prvkov a pracovných procesov v podniku v záujme úspešného plnenia plánovaných činností.

3. Podľa úrovni riadenia podniku :

Podľa postavenia informácií v systéme riadenia ich môžeme rozlišovať podľa príslušnej úrovne tzv. informačnej pyramídy.

- strategické,
- taktické,
- operatívne.

4. Podľa vzťahu informácií k cieľu podniku:

- informácie potrebné na určenie cieľa,
- informácie zabezpečujúce realizáciu určeného cieľa,
- kontrolné informácie.

5. Podľa stupňa agregácie informácie:

- prvotné
 - väčšina prvotných informácií vzniká meraním alebo pozorovaním. Významnú úlohu pritom majú prvotné doklady,
- druhotné
 - pre ne je typický vysoký stupeň agregácie a ich veľký význam pre rozhodovanie.

V riadení ekonomických systémov sa používajú samozrejme mnohé ďalšie klasifikácie informácií. Jednou z najvýznamnejších úloh, pred ktorými stojí manažér, je formulácia požiadaviek na informácie. Pri formulovaní požiadaviek na informácie vzniká problém určenia objektívnej potreby informácií odvodennej od danej funkcie v riadení. V praxi vystupuje tento problém v dvoch rovinách. V prvej rovine ide o úsilie čo najviac sa priblížiť objektívnym potrebám zodpovedajúcim objemu a štruktúre úloh, ktoré má manažér plniť. V druhej rovine ide o určitú rozumnú mieru modifikácie týchto objektívnych potrieb vo vzťahu k špecifikám organizácie, danej funkcie, znalostiam, ale aj schopnostiam príslušného manažéra. Základný problém však spočíva v tom, že neexistujú metódy a postupy umožňujúce stanovenie objektívnej potreby informácií. Zatiaľ jediné prakticky vhodné riešenie je založené na skúmaní najdôležitejších faktorov a kritérií ovplyvňujúcich potrebu informácií manažéra.

2. Informačný dopravný systém v manažmente dopravy – aplikačné možnosti

Nárast dopravy najmä extenzívne a intenzívne riešenie zvyšujúcich sa požiadaviek na kapacitu cestnej siete informačných dopravných systémov v doprave umožňujú efektívnejšie a bezpečnejšie využitie existujúcej dopravnej siete vytvárajú priestor na široké uplatnenie technológií a služieb elektronických komunikácií. Aplikačné možnosti využitia informačných dopravných systémov pre individuálnu, verejnú úžitkovú dopravu a dopravnú infraštruktúru:

1. elektronické mýto,
2. e-call,
3. dopravné informácie,
4. vozidlové systémy,
5. parkovacie systémy,
6. elektronické cestovné,
7. riadenie dopravy nákladov a vozidlového parku,
8. preprava nebezpečného nákladu,
9. riadenie dopravných tokov,
10. automatická identifikácia vozidiel,
11. ďalšie systémy.

Kvalitná informácia, jej následné spracovanie a relevantný výstup má význam aj v takom dopravnom systéme ako je spoplatňovanie vymedzených úsekov diaľnic a ciest pre motorová vozidlá. Európska únia presadzuje jednotný systém spoplatňovania a financovania dopravnej infraštruktúry. Národná rada SR schválila zákon č. 25/2007 Z.z. o elektronickom výbere mýta za užívanie vymedzených úsekov pozemných komunikácií a o zmene a doplnení niektorých zákonov, ktorý je účinný od 1.4.2008.

„Tento zákon ustanovuje nové úpravy právneho prostredia a právnych podmienok, ktoré zabezpečia interoperabilitu mýtnych systémov v rámci spoločenstva a budú základným podkladom aj pre podmienky na technickú realizáciu zavedenia nového systému spoplatnenia podľa prejazdenej vzdialenosti a výber poplatku bez zastavenia vozidla – elektronický výber mýta pre vozidlá nad 3,5 t. Pre vozidlá do 3,5 t zostane naďalej povinnosť úhrady za užívanie vymedzených úsekov diaľnic a ciest pre motorová vozidlá formou zakúpenia nálepky“ [2].

Podľa zahraničných skúseností zefektívnenie systémov osobnej a nákladnej dopravy v celom dopravno-prepravnom procese využívaním informačno – komunikačných technológií (využívaním kvalitných informácií) umožňuje veľmi významne obmedziť negatívne dopady vyplývajúce z prevádzky dopravných systémov, pozitívne ovplyvňuje ekonomiku dopravných organizácií a služieb, znižuje nároky nielen na verejné zdroje, ale aj na zdroje ostatných subjektov dopravno-prepravného procesu a umožňuje ich racionálne rozhodovanie. „Európska únia považuje dopravu za dôležitý sektor. Účinné systémy cestnej dopravy sú totiž pre ekonomiku EÚ nevyhnutné a sú zárukou, že základný princíp voľného pohybu tovaru a obyvateľov môže fungovať“ [3]. Kvalitné informácie majú aj priaznivý dopad na zvýšenie bezpečnosti a plynulosti dopravy. Nosným prvkom komplexných riešení sú inteligentné dopravné systémy ktorých cieľom je:

1. zvyšovať bezpečnosť dopravno-prepravného procesu,
2. zvyšovať efektívnosť a kvalitu prepravy vyjadrenú úsporou času na prepravu,
3. znižovať negatívne vplyvy na životné prostredie a znižovať energetickú náročnosť dopravy,
4. zdokonaľovať produktivitu komerčných aktivít subjektov podieľajúcich sa na dopravno-prepravnom procese,
5. zvyšovať prístup k dopravným informáciám jednotlivých subjektov dopravno-prepravného procesu pre ich racionálne rozhodovanie,
6. zvyšovať kvalitu dopravnej infraštruktúry a znižovať náklady vkladané do budovania novej dopravnej infraštruktúry (predovšetkým cestnej siete).

Záver

Význam informácie v manažmente dopravy je nepochybne významný. Kvalitná informácia, jej spracovanie a správne analyzovaný output má dôležitú úlohu v celom dopravnom systéme. Daný článok analyzoval informáciu z praktického hľadiska s následnou aplikáciou na informačný dopravný systém a načrtol základné aplikačné možnosti informačného systému.

Literatua:

- [1] GRENDEL, P. – ŠIMKOVÁ, H. 2008: *Manažment dopravy surovín*. 1. vyd. Košice: Edičné stredisko /AMS, Fakulta BERG, 2008, strana 47-48, ISBN 978-80-553-004
- [2] GRENDEL, P. 2008: *Európska únia a počiatky mýtného systému na Slovensku*. In: Perner's contacts. 1081-674X: Tretí, 2008. 50-54.
- [3] GRENDEL, P. 2008: *Podnikanie v doprave – monografia*. 1 vyd. Košice: Edičné stredisko, Fakulta BERG TU Košice, 2008, strana 5, ISBN 978-80-553-0116-7.
- [4] Ministerstvo dopravy pôšt a telekomunikácií www.telecom.gov.sk

THE SUPPLY CHAIN AND MANAGEMENT OF TRANSPORT ZÁSOBOVACÍ REŤAZEC A MANAŽMENT DOPRAVY

Vladimír Taraba

Technická univerzita v Košiciach

vladimir.taraba@tuke.sk

Klíčová slova:

Doprava – zásobovanie – zásobovanie v manažmente – zásobovací tok

Key words:

Transport – supply – supply management – supply flow

Abstract:

The transportation and distribution world is a rapidly changing landscape marked by unprecedented complexity. Increased global trade makes logistics supply chains even longer and more dynamic, and customer expectations continue to rise. This article is mainly about key issue faced by the transportation and distribution, and explanation of supply flow in transport context.

Introduction

Whether shipping from Chicago or Shanghai, companies must be able to collaborate more effectively with their key trading partners—carriers, suppliers, or customers—to drive maximum efficiencies while delivering world-class service. Consequently, organizations must consider these business processes more strategically and look for more refined and adaptable closed-loop solutions.

Solutions for transportation and distribution have been designed and proven to empower transportation as a strategic enterprise by enabling industry best practices in the areas of design, procurement, planning, execution, and visibility. These solutions consistently create quantifiable value by synchronizing those critical transportation and distribution processes across multiple modes, enterprises, and borders, while driving optimal operating efficiencies and greater service performance.

1. Transport and distribution

Key challenges faced by the transportation and distribution industry can include:

1. Rising profitability pressures including increased fuel costs, driving hours-of-service regulations, and new regulatory mandates driven by security, which can have a large impact on profit margin
2. Severe capacity issues including a shortage of drivers and equipment and an imbalance in freight flows driven by global sourcing
3. Greater need for inbound and outbound freight visibility and control on a global basis
4. Increasing customer expectations for transportation performance including expectations of 99.9% on-time delivery performance, reduced damage-in-transit, flexibility and ability to adapt to order changes, and order and shipment visibility. Traditionally, transportation and distribution companies focused on:

1. Short-term cost reduction
2. Adversarial shipper-carrier relations
3. Distributed planning and execution
4. Manual processes with minimal automation
5. Operational silos across inbound and outbound transportation management
6. Reactive approach to managing exceptions and service disruptions
7. Cost-centered business model

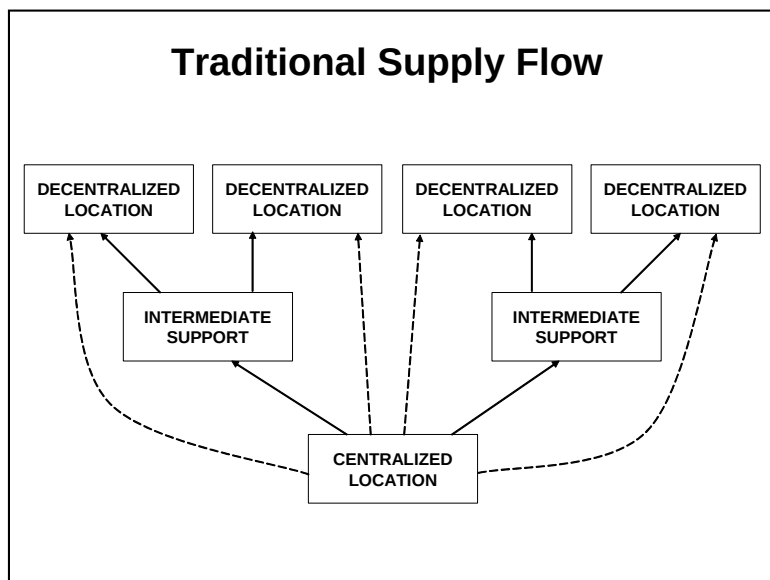
Today, transportation and distribution companies must focus on:

1. Emerging transportation practices
2. Sustainable cost-service optimization
3. Collaborative shipper-carrier partnerships
4. Centralized planning, localized execution
5. Integrated inbound, outbound, and inter-facility transportation management
6. Proactive and automated monitoring and resolution of exceptions and service disruptions
7. Profit-center business model that can be leveraged as a strategic weapon

A supply chain is a network of facilities and distribution options that performs the functions of procurement of materials, transformation of these materials into intermediate and finished products, and the distribution of these finished products to customers. Supply chains exist in both service and manufacturing organizations, although the complexity of the chain may vary greatly from industry to industry and firm to firm. Realistic supply chains have multiple end products with shared components, facilities and capacities. The flow of materials is not always along an arborescent network, various modes of transportation may be considered, and the bill of materials for the end items may be both deep and large. We classify the decisions for supply chain management into two broad categories strategic and operational. As the term implies, strategic decisions are made typically over a longer time horizon. These are closely linked to the corporate strategy and guide supply chain policies from a design perspective. On the other hand, operational decisions are short term, and focus on activities over a day-to-day basis. The effort in these type of decisions is to effectively and efficiently manage the product flow in the "strategically" planned supply chain. There are four major decision areas in supply chain management: 1) location, 2) production, 3) inventory, and 4) transportation (distribution), and there are both strategic and operational elements in each of these decision areas.

Transportation is one part of four major decision areas in supply chain management. "Transport is a deliberate movement of transport units on transport roads or activity of transport devices, through them is operates transport". [1] The mode choice aspect of these decisions are the more strategic ones. These are closely linked to the inventory decisions, since the best choice of mode is often found by trading-off the cost of using the particular mode of transport with the indirect cost of inventory associated with that mode. While air shipments may be fast, reliable, and warrant lesser safety stocks, they are expensive. Meanwhile shipping by sea or rail may be much cheaper, but they necessitate holding relatively large amounts of inventory to buffer against the inherent uncertainty associated with them. Therefore customer service levels, and geographic location play vital roles in such decisions. Since transportation is more than 30 percent

of the logistics costs, operating efficiently makes good economic sense. Shipment sizes (consolidated bulk shipments versus Lot-for-Lot), routing and scheduling of equipment are keys in effective management of the firm's transport strategy. In Transport Company we should mainly focused on supply management which will concentrate on supply at retail levels of support. Retail supply levels are located closer to the customers, who typically place an order when they need the item.



Source: Sloan Management Review

One part of the logistics chain is the supply chain. In a 3 level traditional supply chain, the decentralized, forward location will obtain its spare from an intermediate support location. The intermediate support location in turn is re-supplied by the centralized supply location. In a traditional 2 level supply chain, the centralized stock age location will supply the decentralized, forward location directly. A non-traditional supply chain relies on managed Total Asset Visibility (TAV). With TAV, it is more likely to have one decentralized location supply another decentralized location when no spares are available at the support's more centrally located higher echelon. The supply chain has also been called the value chain and the service chain, depending on the "fad of the moment", or sometimes, we think, the weather, or sun spot activity. Just like anything else, supply chain management is no panacea, nor should it be embraced as a religion. It is an operational strategy that, if implemented properly, will provide a new dimension to competing: quickly introducing new customaries high quality products and delivering them with unprecedented lead times, swift decisions, and manufacturing products with high velocity. The true restructure of the supply chain starts with the physical elements, not the virtual. Information transfer is critical to swiftly moving parts through the chain of processes, but information is only one of six key elements. Fast delivery is critical in most markets today. Many companies address this market demand by carrying higher inventories. Inventory is a hedge against lead time. Higher levels of inventory are often maintained because a company is unable to produce the material within the time demanded by the market. Analyzing the processes in the supply chain can identify the causes and facilitate solutions to reduce overall throughput time. Compressing time in

the chain of events from the time a customer places an order until the order is satisfied can provide a competitive edge without the burden of carrying excessive inventory. Most companies lose their profit margin by overlooking the management of market mediation cost that includes safety stock, safety capacity, price protection, returns and lost sale

Supply chain management flows can be divided into three main flows:

- 1, the product flow
- 2, the information flow
- 3, the finances flow

The product flow includes the movement of goods from a supplier to a customer, as well as any customer returns or service needs. The information flow involves transmitting orders and updating the status of delivery. The financial flow consists of credit terms, payment schedules, and consignment and title ownership arrangements.

There are two main types of SCM software: planning applications and execution applications. Planning applications use advanced algorithms to determine the best way to fill an order. Execution applications track the physical status of goods, the management of materials, and financial information involving all parties. For example "company Harley – Davidson as a first company in USA produces big motorcycles. This company begins to use TQM management (and also some kind of ideas of this article) in 80 years. In these times this company was very near to bankruptcy because of competition push of HONDA and YAMAHA (have a better reputation and higher quality system). In these reasons company Harley – Davidson put into practice principle of JUST – IN – TIME" [2] what was a great success and this company begins rise. Demand-Driven Supply Network (DDSN) is one method of supply chain management which involves building supply chains in response to demand signals. The main force of DDSN is that it is driven by customers demand. In comparison with the traditional supply chain, DDSN uses the pull technique. It gives DDSN market opportunities to share more information and to collaborate with others in the supply chain. This results that companies have a better view of customers demand. DDSN uses a capability model that consists of four levels. The first level is reacting, the second level is Anticipating, the third level is Collaborating and the last level is orchestrating.

Conclusion

Transport is a one of the four parts of supply management system in company. In analysis of outputs of supply management we must count on it. One of techniques which analyzed supply chain management is DDSN (Demand-Driven Supply Network). DDSN analyzed supply chains in response to demand signals.

References:

- [1] GRENDL, P. 2006: *Legislatíva v doprave – I. časť cestná doprava*. 1. vyd. Košice: Edičné stredisko /AMS , Fakulta BERG, 2006, strana 6-7, ISBN 80-8073-699-5.
- [2] GRENDL, P. – ŠIMKOVÁ, H. 2008: *Manažment dopravy surovín*. 1. vyd. Košice: Edičné stredisko /AMS , Fakulta BERG, 2008, strana 47-48 ,ISBN 978-80-553-0045-0.

- [3] Arntzen, B. C., G. G. Brown, T. P. Harrison, and L. Trafton. Global Supply Chain Management at Digital Equipment Corporation. *Interfaces*, Jan.-Feb., 1995.
- [4] Ballou, R. H. 1992. *Business Logistics Management*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, *International Journal of Logistics Management*, 4, 2, 13-24.
- [5] Deuermeier, B. and L. B. Schwarz. 1981. A Model for the Analysis of System Service Level in Warehouse/ Retailer Distribution Systems: The Identical Retailer Case, in: L. B. Schwarz (ed.), *Studies in Management Sciences*, Vol. 16 Multi-Level Production / Inventory Control Systems, North-Holland, Amsterdam, 163-193.
- [6] Geoffrion, A., and G. Graves. 1974. Multicommodity Distribution System Design by Benders Decomposition. *Management Science*, 29, 5, 822-844.

CORPORATE GOVERNANCE IN THE CZECH REPUBLIC*

Pavel Taraba, Petr Krenar

Tomas Bata University

taraba@fame.utb.cz; krenar@fame.utb.cz

Key words:

Corporate governance – principles of corporate governance - corporate governance bodies

Abstract:

The aim of this paper is to introduce main idea of Corporate Governance as an important factor of competitiveness in nowadays companies and to describe situation in Czech companies. Research of Corporate Governance in the Czech Republic is based on document which was published by OECD - Principles of Corporate Governance (2004) and Corporate Governance code in the Czech Republic.

1. Introduction

Companies and individuals use assets to earn profits. Capitalism is an economic business system which is base on private enterprise. In general, business can be sole proprietorship, a partnership, or a corporation. A sole proprietorship is business owned by a single person. A partnership is similar to a sole proprietorship but there is more than one owner. Each organizational form involves different advantages and disadvantages. [3, 2] This paper focuses on the third business form corporation in Czech Republic. The advantages of the corporate business form are significant, but most investors only own a small stake of a large public corporation, so they do not feel that they can control these corporations.

We should mention term stakeholder theory. Stakeholder theory stands in direct contrast to principal-agent theory. Stakeholder theory stresses the importance of all parties who are affected, either directly or indirectly, by the firm operations. [6, 9]

Nowadays it is very important for the company to have clearly defined relations between owners, managers and different participants in the corporation (stakeholders). Different participants can be the board, shareholders and other stakeholders, customers, employee etc. [5, 377] Transparent and clear structure of responsibility in the companies is more important than in the past.

* This paper was published as a part of project IGA at Fakulty of Management and Economics at Tomas Bata University in Zlin.

Figure - 1: Stakeholders

Source: [4, 161]

2. Corporate Governance

What is Corporate Governance? Different people have different definitions of Corporate Governance. OECD's definition presented in 1992 by Cadbury: Corporate governance is the system by which business corporations are directed and controlled. The corporate governance structure specifies the distribution of rights and responsibilities among different participants in the corporation, such as, the board, managers, shareholders and other stakeholders, and spells out the rules and procedures for making decisions on corporate affairs. By doing this, it also provides the structure through which the company objectives are set and the means of attaining those objectives and monitoring performance. [1, 15]

3. The Corporate Governance bodies in Czech Republic

In Czech Republic is implicated two-tier system of corporate governance that is prevalent in the Netherlands and Germany or Italy. Main Corporate Governance authorities in Czech Republic are:

- General Meeting (in Czech “Valná hromada“),
- Board of Directors (in Czech “Představenstvo”),
- Supervisory Board (in Czech “Dozorčí rada”).

3.1. General Meeting

The general meeting of the company's members is its highest organ and may therefore pass resolutions on any internal company matter.

3.2. Board of Directors

The managing board is the executive organ of the co-operative. It organizes and manages the co-operative's activities, with the exception of matters which

are within the competence of the members' meeting or the auditing commission. The statutes usually regulate the scope of the managing board's rights and duties in a greater detail. The chairman of the co-operative (managing board) is either elected by members of the managing board or the members' meeting. The managing board may appoint the managing director to manage the co-operative's everyday activities; if so the chairman organizes and chairs only the managing board. This solution is rather unusual.

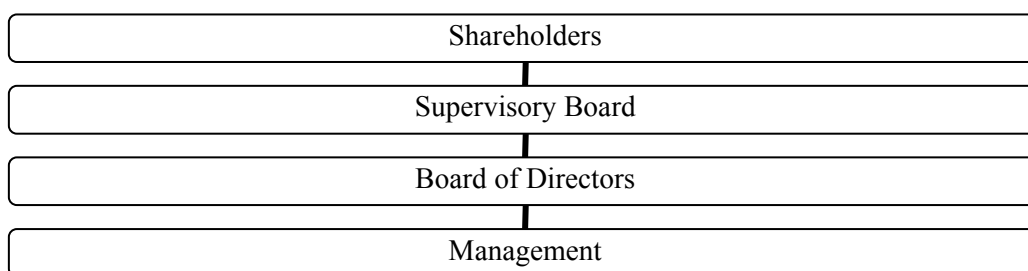
3.3. Supervisory Board

The supervisory board's main task is supervision and inspection. In certain cases the supervisory board may convene a general meeting.

4. Corporate Governance model in Czech Republic

There is no one perfect corporate governance model, just as there is no one perfect financial structure. The ultimate aim of corporate governance structure must be that it is continually re-evaluated so that the governance structure itself can adapt to changing times and needs. Each model has its own distinct competitive advantage.

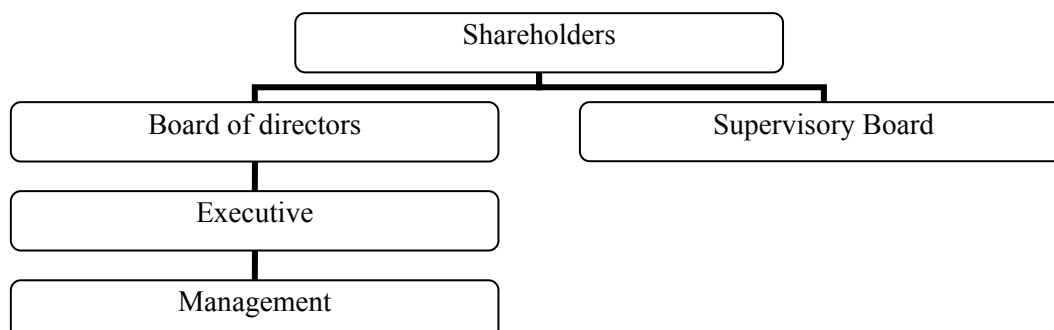
Figure - 2: Czech national model (according German national model)



Source: [2, 83]

Corporate governance in Czech Republic is based on two-tier German model. However, we can find there some parts from the others national models.

Figure - 3: Czech national model (according American national model)



Source: [2, 84]

5. Conclusion

Good corporate governance is important for efficiency of financial markets. If companies are well governed, attract their investors and can finance their further growth. Corporate governance in Czech Republic is based on German model.

Corporate governance is about fairness, transparency and accountability in the company. Currently physical assets are less important than human resources and knowledge. Porvazník use this type of classification of Knowledge in the Pillars of Competency:

- EQ - pillar of social maturity and its classification
- AQ - pillar of application skills and its classification
- IQ - pillar of professional skills and its classification [5, 27]

The right professional skills, the right application skills and right social maturity of the Corporate Governance bodies (General meeting, Board of directors, Supervisory board etc.) are needed. Social maturity pillar is the most important for our Corporate Governance bodies.

Bibliography:

- [1] CADBURY, A. *Report of the Committee on the Financial Aspects of Corporate Governance*. 1st ed. London: Oxford University Press. 1992.
- [2] JIRÁSEK, J. A. *Podnikatelská správa akciových společností (Corporate Governance)*. 1. vyd. Praha: Professional Publishing a. s., 2001, 126 s. ISBN 80-86419-14-2.
- [3] KENNETH, A. K., NOFSINGER, J. R. *Corporate governance*. 2nd ed. New Jersey: Pearson Prentice Hall, 2007, 192 p. ISBN 978-0131735347.
- [4] OKRUHLICA, F. Strategický význam komunikácie podniku s verejnosťou. *Personálny a mzdový poradca podnikateľa*, 2001, č. 5-6, s. 164. ISSN 1335-1508.
- [5] PORVAZNÍK, J. and coll. *Holistic Management: Pillars of Competence in Management*. 1st ed. Bratislava: Iris, 2008, 447 p. ISBN 978-80-89256-11-2.
- [6] WEARING, R. *Cases in Corporate governance*. 1st ed. London: Sage Publications, 2005, 176 p. ISBN 978-1412908771.

CHAMBERS OF AGRICULTURE AND THEIR PARTICIPATION IN AGRICULTURAL MANAGEMENT IN POLAND AND SELECTED EUROPEAN COUNTRIES

Agnieszka Tarnowska

Wrocław University of Economics

agnieszka.tarnowska@ue.wroc.pl

Keywords:

Chambers of agriculture – agricultural self-government – agricultural management

Abstract:

Functioning of the chambers of agriculture in France and Germany has a long tradition and much significance in management of agriculture and rural area development. Chambers of agriculture, which originally performed only advisory functions, now represent effectively the interests of French and German farmers in contacts with regional and state authorities. This study describes the activity of Polish chambers of agriculture against the background of experiences from West-European chambers.

Introduction

For a very long time, the economy of most European countries has based on agriculture, which had support from the state. The end of the dominating role of agriculture was caused by the technological revolution, trade development, and expansion of towns. Liberalization of the economic life and thus a lesser role of the state in the economy caused that farmers, as a professional group, had to organize themselves in order to defend their own interests and to support the agriculture [10, 58]. Self-organizing of farmers is a desired effect from the point of view of agricultural producers and their families mainly. This is proved by development of agriculture in West European countries, which have many well-developed and effective agricultural organizations [7, 5-6]. Recently, the freedom of association is possible also in Poland. Apart from the farmer societies and associations, cooperatives and trade unions, in which farmers associate voluntarily, there are obligatory chambers of agriculture. They gather all individual farmers, what gives them legitimacy for representing the whole agriculture.

Self-government

The term *self-government* in the modern meaning appeared only in the late 18th century, [10, 36]. In the historical transformations process, it emerged in the form of:

- territorial public law associations of a local character, i.e. local self-government that originally was confined to a commune,
- non-territorial public law associations of a special character, i.e. economic and professional self-government [11, 2].

Chambers of agriculture are organizations of the farmers' professional self-government. They have a many-year tradition in France and Germany, where they are functioning as public law associations. The activity of such associations in these countries is widely recognized and appreciated by farmers. When performing the tasks in the field of public

administration, the chambers of agriculture in Germany and France make decisions on the most important issues concerning agriculture production and rural areas [10, 58].

Chambers of agriculture in France

In France, chambers of agriculture operate at three levels – departmental, regional and national level. The national level is represented by the Permanent Assembly of Chambers of Agriculture (APCA) [4]. In each department and region, the chambers of agriculture operate as advocate of the agricultural environment in relation to the state authorities and provider of services necessary for farmers [5].

Regional chambers perform an advisory function in relation to the local self-government bodies and to the state administration bodies. They conduct research activity, they deal with promotion of agri-food products, and deliver the results of the research for the practical needs [10, 65-66]. The highest level of agricultural self-government in France - APCA - focuses its activities on analysing the economic situation, on agricultural policy, and on managing the resources of lower-level chambers. All presidents and members selected from regional chambers enter into the composition of the Permanent Supreme Committee (executive body). The committee has a considerable influence on management of agriculture in France. Its main tasks include:

- expressing every year an opinion on the budget of the Ministry of Agriculture,
- expressing an opinion on the purchasing prices of agricultural products and on the production limits proposed by the EU Commission [8, 102].

French chambers of agriculture offer a wide range of services for farmers thanks to their highly qualified staff. A chamber at a departmental level employs about seventy persons, including nearly fifty specialists and technicians¹. Most French chambers of agriculture run their own agricultural schools as well as conduct professional training courses that prepare young people for the profession of farmer. The Agricultural Code allows the chambers to conduct their own business activity. Some of them have own analytical laboratories. They perform specialist analyses of soils, fertilizers, fodders and plants, commissioned to them by farmers.

French chambers of agriculture have wide powers to perform tasks in the scope of public administration. They decide about the rates of agricultural taxes, prepare development plans for arable lands, have an influence on a forestation, road building, and assignment of areas for building purposes [10, 74-75]. Their activity is financed in 50% from the land tax paid by farmers, in 25% - from receipts for the services provided to farmers, and in 25% - from subsidies of the National Fund for Agricultural Development, budgets of local self-governments, state budget, and EU budget [3, 57].

Chambers of agriculture in Germany

First German chambers of agriculture were set up in 1894 in all Prussian provinces. They had a public law personality and administration authority [2, 54]. At present, chambers of agriculture in Germany operate in eleven states, mainly northern ones. They are institutions of economic and professional self-government. The chambers

¹ For comparison, the Lower Silesian Chamber of Agriculture employs 24 person (plus the people running, on part-time basis, nine local offices in administrative districts), who mainly deal with office and administrative service. (<http://www.izbarolnicza.pl/kontakty.html>).

represent interests of people connected with widely-understood agricultural production [6, 75]. The legal basis for operation of these chambers and their internal organizational structure are different in individual federal states. Their common elements include: general meeting, management board, expert commissions, chamber office [10, 63].

General meeting – the highest authority of each chamber of agriculture has a representational character and is entitled to pass resolutions. The executive body of each chamber is Management Board. President of a chamber performs the role of the chairman of the general meeting and the chairman of the management board. The president represents a chamber outside and manages its current activity. Expert commissions appointed by the general meeting are important elements in the organizational structure of German chambers of agriculture, and they include: a financial commission, an environmental protection commission, a professional and agricultural counselling commission, a plant production commission, an animal production commission, and others. They play an important role because they are often initiators of new solutions and projects, which facilitate farmers' work [10, 64]. At some German chambers of agriculture, there are also research institutes, for example at the Westphalia-Lippe Chamber of Agriculture. German chambers of agriculture, together with the German Agricultural Society, are associated in the Association of Agricultural Chambers and its purpose is to represent the interests of the whole agricultural community at the governmental and parliamentary level, as well as on the forum of the European Coordination Committee and European Farmers Union [6, 75].

The most important statutory tasks of German chambers of agriculture include [6, 76]:

- preparing legal and organizational solutions improving the quality of agricultural production and its sales possibilities,
- improving the professional qualifications of farmers and providing them with opportunities to acquire additional education,
- controlling the quality of agricultural products and means of agricultural production,
- servicing the farmers applying for targeted subsidies from the funds of the European Union, federal government and state governments.

Within the tasks ordered by the governmental administration, chambers of agriculture in Germany run, among other things, experimental institutes and establishments [10, 72]. The activity of the chambers is financed in a considerable part from the budgets of home states. For example, in accordance with the budget plan for 2009, the activity of the Lower Saxony Chamber of Agriculture is financed in 42% from the state budget, in 41% - from farmers' contributions, and in 17% - from contributions of the companies obliged to pay such contributions to Chamber [1].

Chambers of agriculture in Poland against the background of their European counterparts

The beginnings of the activity of Polish chambers of agriculture fall to the period of Poland's twenty years of independence after World War I. "The system and rules of functioning of chambers of agriculture in interwar Poland, modelled after chambers of agriculture in other countries, especially Germany, corresponded to the highest standards of the theory and practice of economic self-government at that time" [11, 44]. The World War II interrupted the activity of the chambers, and the agricultural self-government in Poland has not been revived until the period of system transformations.

At first, the agricultural self-government functioned in the form of private associations on the basis of the Act on economic chambers of 1989. The present agricultural self-government, independent in execution of its tasks and subordinated only to the acts on independence protected by court, was appointed just by the Act on chambers of agriculture of 1995. Organizational units of the agricultural self-government in Poland are provincial chambers of agriculture. They have similar structure to the European ones, including the general meeting, management board, and offices. Representatives of provincial chambers of agriculture sit on the National Board of Chambers of Agriculture. The main tasks of the Board include [9]: representing the chambers before the Sejm, Senate and organs of governmental administration, expressing opinions on draft legal acts concerning agriculture. It should be emphasized that Polish chambers of agriculture cannot conduct a business activity by themselves. Hence, according to the Act on chambers of agriculture [9], the main sources of their revenues come from: 2%-deduction from receipts obtained from the agricultural tax collected in the area of chamber's operation, from the funds for executing the tasks ordered by government or self-government administration, from membership fees.

Conclusions

1. The Act on chambers of agriculture in Poland imposed a broad range of tasks on these entities, however, unlike West-European chambers, they were not granted an equally broad range of rights.
2. Agricultural self-government in the present form duplicates the activity of other agricultural organizations, especially such as trade unions and agricultural counselling centres.
3. Chambers of agriculture in Poland have no sovereign authority. They have competences for expressing opinions, but government and self-government organs are not obliged to consult them in the matters crucial for agriculture and rural areas.
4. No possibility of conducting a business activity and dependence of the chambers on the funds from the State budget restricts the agricultural self-government from developing in a way similar way to West-European chambers.

References:

- [1] A brief portrait of the Chamber of Agriculture Lower Saxony, [online], <http://www.lwk-niedersachsen.de/index.cfm/portal/landwirtschaftskammer/nav/740/article/6254.html>
- [2] GRELOWSKI, Z. *Samorząd specjalny, gospodarczy, zawodowy, wyznaniowy według obowiązujących ustaw w Polsce*, Oddział Księgarski "Społem", Katowice 1947
- [3] GUMKOWSKI, Z. *Organizacje rolnicze w Unii Europejskiej*, "Zjednoczone Słoneczniki" sp. z o.o., Warszawa 2000, ISBN 83-88010-57-3
- [4] Les Chambres d'agriculture, [online], <http://paris.apca.chambagri.fr/apca/present1.htm>
- [5] Terres d'europe, [online], <http://www.terresdeurope.net/>
- [6] KALETA, A. *Instytucje i organizacje samorządu rolniczego w Niemczech*, [in:] *Polskie samorządy rolnicze w procesie integracji z Unią Europejską*, edited by P. Borowicz, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 1995, ISBN 83-86229-63-2

- [7] KOŻUCH, A. *Gospodarcze i społeczne funkcje organizacji rolników*, Wydawnictwo Akademii Podlaskiej, Siedlce 1999, ISBN 83-7051-093-0
- [8] SKWARKA, B. Izby rolnicze we Wspólnocie Europejskiej i możliwości ich aplikacji w polskich warunkach, [in:] *Polskie samorządy rolnicze w procesie integracji z Unią Europejską*, edited by. P. Borowicz, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 1995, ISBN 83-86229-63-2
- [9] Act on chambers of agriculture dated 14 December 1995, Journal of Laws: Dz. U. of 1996 No 1 item 3 as amended, [online], <http://isap.sejm.gov.pl>
- [10] WALKOWIAK, K. *Rola izb rolniczych w rozwoju wsi i rolnictwa w Polsce*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 2004, ISBN 83-7205-206-9
- [11] WYKRĘTOWICZ, S. *Samorząd jako wyraz demokracji obywatelskiej*, [in:] *Samorząd w Polsce. Istota, formy, zadania*, edited by S. Wykrętowicz, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 2001, ISBN 83-88048-55-4

FOREIGN TRADE INSTRUMENTS ON THE MARKET IN MEAT AND PRODUCTS THEREOF UPON POLAND'S ACCESSION TO THE EUROPEAN UNION

Mirosława Tereszczuk

Institute of Agricultural and Food Economics – Warsaw, Poland
m.tereszczuk@ierigz.waw.pl

Key words:

Meat products – foreign trade – export subsidies

Abstract:

Poland's accession to the EU had positive impact on foreign trade in meat products and has given a strong impetus to the development of the meat sector. As a result as early as in the first years of our membership, the Single European Market became a dominant market for the Polish meat sector. The improvement of balance of foreign trade in meat products resulted, *inter alia*, from the operation of trade instruments of the Common Agricultural Policy (CAP). Export of certain meat ranges to third countries was covered by the subsidies system. The import from third countries is, in turn, limited by high tariffs effectively protecting the EU market against the influx of competitive products.

Introduction

Poland's accession to the European Union has had a great impact on the increase of foreign trade in meat products. Within the five years of our membership in the EU, the export of meat and products thereof has increased threefold – from EUR 830 to 2 430 million. Import of meat products was subject to an even greater six fold increase – from EUR 244 million in 2003 to EUR 1 443 million in 2008.

Five years of our membership in the EU have demonstrated that Polish entrepreneurs of the meat sector were well prepared for operation on the Single European Market, which resulted in enhancing their position on this market. This is demonstrated by very good results of foreign trade, which was, *inter alia*, affected by trade instruments of the Common Agricultural Policy. The instruments include: 1) export and import licensing; 2) import duties; 3) tariff quotas with preferential rates of duty; 4) additional Special Safeguard Clause (SSG) customs charges; 5) export subsidies.

1. Foreign trade instruments resulting from the Common Agricultural Policy

1.1. Export/import licensing

Import of meat products to the Community or export from the European Community to non-EU countries is subject to licensing obligation (presentation of import or export licence at customs clearance). Licences are issued by authorised state institutions in each Member State (Agricultural Market Agency in Poland) and are valid all over the EU. The said instrument makes it possible for the European Commission to monitor import and export of meat and products thereof to/from the European Community and subsequently to introduce appropriate trade instruments for market regulation.

1.2. Import duties

This is the most important trade instrument allowing for effective protection of the EU market in pig meat, beef and poultry against the influx of cheaper products from the third countries. Import duties on pig meat carcass and half-carcass are set at the level of EUR 53.6/100 kg, whereas import of other pig meat ranges is set at the level from EUR 60.1/100 kg (blades and parts thereof) to EUR 86.9/100 kg (loins of pork and parts thereof). Duty on beef also effectively limits import to the Community of beef at competitive prices from third countries and ranges from 12.8% + EUR 176.8/100 kg to 12.8% + EUR 304.1/100 kg (depending on the ranges). Poultry meat customs duties vary much and range from EUR 26.2/100 kg ("83% chicken") to EUR 102.4/kg (parts and boneless giblets). Such high import duties protect the EU market. Import is profitable only as a part of tariff quotas (before the accession duty on import of meat and products thereof to Poland was much lower than currently).

1.3. Tariff quotas

Tariff quotas for pig meat, beef and poultry result from agreements concluded under multilateral trade negotiations of the Uruguay Round and are managed by the European Commission. They apply to trade with the World Trade Organization (WTO) members and with several third countries that the EU concluded special bilateral trade agreements with. Import of pig meat, beef and poultry under quotas has been carried out at decreased or zero-rate customs duties, however, it is possible only upon meeting appropriate requirements and obtaining import licence under the quotas. Since the accession only a small quantity of poultry has been imported to Poland under tariff quotas.

1.4. Additional special safeguard clause (SSG) customs charges

The possibility to impose additional import duties results from the WTO Agreement on Agriculture. If import is carried out at a price lower than the price submitted by the EU to the World Trade Organization WTO ("threshold price") or it exceeds a specific level in a given year ("threshold value"), it is possible to impose additional import duty. The European Commission adopts detailed rules of application of this foreign trade instrument. It has not been in use since Poland's accession to the EU.

1.5. Export subsidies

It is possible to introduce pig meat, beef and poultry export subsidies in the amount covering the difference between the prices on world markets and the prices on the Community market. The scope and level of export subsidies is determined by the European Commission and they are the same throughout the whole EU. Their level may change depending on the situation on the EU and world market.

Pig meat export subsidies

Since the accession, the level of rates of refund for pig meat export has evolved, yet not as frequently as for other products. In the first few years of Poland's membership in the EU, export refunds have supported solely processed pig meat export. It made it possible for Polish entrepreneurs to export ranges of previously not-subsidised meat with refund, i.e. hams, tinned food, sausages and blades.

Beef and veal export subsidising

In the first few years after accession, export subsidies on beef and veal market have applied to the majority of ranges of this meat. Polish entrepreneurs have mainly exported subsidised fresh, chilled beef originating from males, to which the highest rates of refund applied.

Poultry export subsidies

Export subsidies on the poultry market have applied to export of live poultry and poultry meat. Subsidies for export of day-old chicks, mainly exported to Ukraine and Belarus, have been very popular among Polish entrepreneurs. Export of poultry meat with refunds has been scarce.

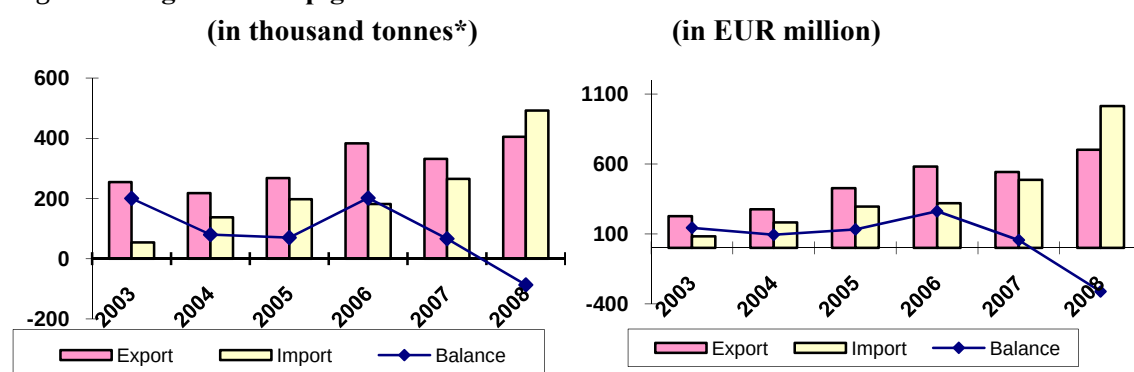
2. Impact of trade instruments on Polish trade in meat products

Within 5 years of our membership in the EU total export of meat has increased twice from 0.5 million tonnes in 2003 to 1.0 million tonnes in 2008. The import of meat and products thereof, in turn, increased in 2003-2008 six and a half times from 93 to 605 thousand tonnes. The greatest increase of import, similarly to export, was noted for the first year of our membership in the EU. In 2004, 260 thousand tonnes of meat were imported to Poland, i.e. 180% more than in 2003. It originated from the EU in 80% due to the opening of borders after the accession.

Pig meat market

Over five years (2003-2008), export of pig meat increased more than one and a half times from 254.5 to 405.1 thousand tonnes, whereas import increased nine fold from 54.0 to 492.2 thousand tonnes. It was similar in terms of value: export increased three times from EUR 226.2 to 702.2 million, whereas import increased as much as 12 times from EUR 82.8 to 1 014.4 million (Fig. 1). On account of nearly twofold increase of pig meat import in 2008, negative trade balance was noted for the first time after the accession and amounted to minus EUR 312.2 million.

Fig. 1. Foreign trade in pig meat



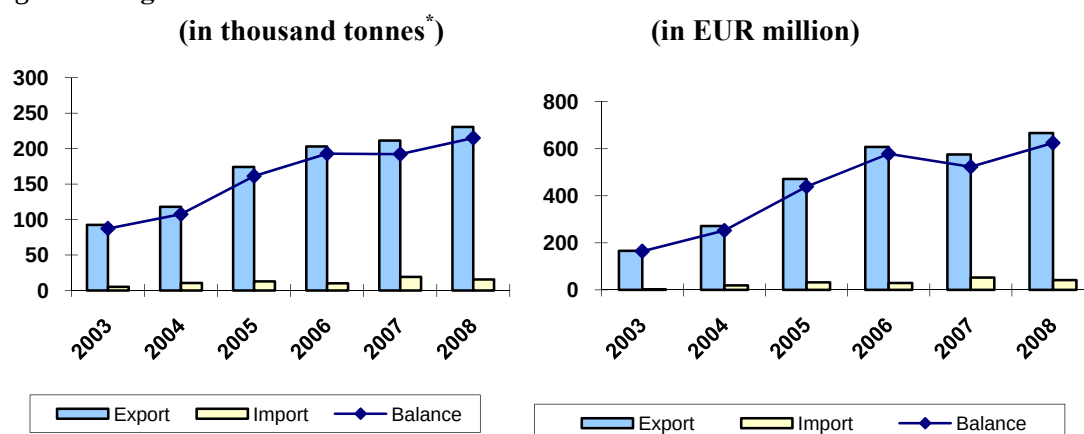
*) per product weight, live animals in meat equivalent

Source: own study based on the data of the Institute of Agricultural and Food Economics - National Research Institute (IAFE-NRI)

Beef and veal market

Polish beef and veal producers have benefited the most from Poland's accession to the EU. Dynamic increase of beef export, which increased nearly two and a half times in 2003-2008, is particularly noticeable. In 2008, 226.0 thousand tonnes of beef and veal were exported for the amount of over EUR 667.0 million, compared to 92.7 thousand tonnes in 2003 for the amount of EUR 166.5 million. The greatest recipients of Polish beef and veal are the EU-15, receiving about 90% of this meat. The balance of trade in beef in terms of value has always been positive and demonstrated increasing tendency (in 2003 amounted to EUR 164.4 million and in 2008 to EUR 625.0 million).

Fig. 2. Foreign trade in beef and veal

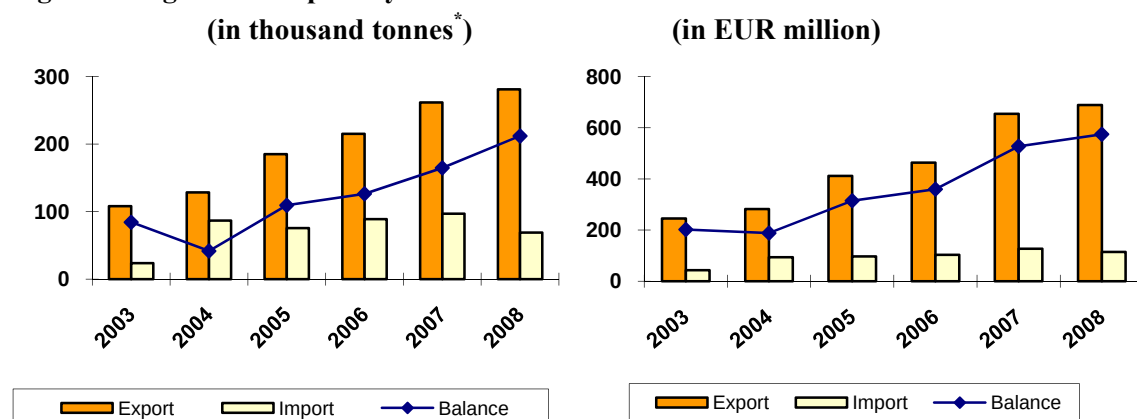


*) per product weight, live animals in meat equivalent

Source: own study based on the data of the Institute of Agricultural and Food Economics - National Research Institute (IAFE-NRI)

Poultry market

Poland's accession to the EU has contributed to a sudden increase of export of poultry meat and giblets, mainly to the Community market. In 2003-2008, both in quantitative and value terms, it increased over two and a half times from 108.0 to 281.0 thousand tonnes and from EUR 245.5 to 688.7 million respectively (Fig. 3). Import of poultry meat to Poland is scarce and remains at the level of about 70 thousand tonnes per annum. The main exporters of poultry to Poland include Germany, Great Britain and the Netherlands. Small quantities of poultry meat are imported as a part of tariff quotas from Brazil and Thailand.

Fig. 3. Foreign trade in poultry

*) per product weight, live animals in meat equivalent

Source: own study based on the data of the Institute of Agricultural and Food Economics - National Research Institute (IAFE-NRI)

Summary

Poland's accession to the EU marks a dynamic development of foreign trade in meat and products thereof, in particular with the EU Member States, which was influenced by lifting the duties and tariff quotas on trade with the MSs. The share of EU MSs in export of beef and poultry meat is: 95% and 85% respectively. On the other hand, export of pig meat is dominated by third countries, mainly CIS countries, where 50% of pig meat export is directed. Lifting the limits on trade in meat between the EU MSs has proved very favourable for the Polish meat sector. Polish meat products may freely compete on the EU market. Polish exporters obtained identical level of customs protection and possibilities to use export supporting instruments on international markets as the exporters from other Community Member States.

The most frequently applied meat market regulation mechanisms after 2004 have been export subsidies allowing withdrawing from the market the surplus of meat production. In 2004-2008, 145 thousand tonnes of meat were exported with refund and supported with the amount of PLN 216 million. It is, however, only a small share in the value of export of meat products to third countries (about 10%) (Table 1).

Table 1. Subsidies for export of meat products (in PLN million)

Specification	2004	2005	2006	2007	2008	Total 2004-2008
Beef and veal	11.1	47.0	21.0	14.4	9.1	102.6
Pigmeat	0.08	5.6	9.2	6.3	83.2	104.4
Poultry meat	0.3	2.2	2.1	2.9	2.0	9.5
TOTAL	11.48	54.8	32.3	23.6	94.3	216.5
Value of export of meat products to third countries	268.1	383.8	290.8	318.7	988.0	2 249.4
Share of subsidies in the value of export of meat products to third countries (in %)	4.3	14.3	11.1	7.4	9.5	9.6

Source: own study based on Agricultural Market Agency data

Other trade instruments used by the Commission to regulate the meat market include import duties and tariff quotas effectively protecting the European market against the influx of cheaper foreign agricultural products.

After accession to the EU, Poland has adopted the EU foreign trade regulation system based on prohibitive duty rates on import from third countries and on system of preferential quotas covering the majority of trade in import.

Literature:

- [1] *Foreign trade in agri-food products, Status and perspectives* "Market analyses" 2003-2009, Institute of Agricultural and Food Economics - National Research Institute (IAFE-NRI), AMA, MARD, Warsaw
- [2] SZCZEPANIAK, I. (ed.) *Evaluation of development of competitiveness of Polish food producers after integration with the European Union*, PW Report no 99, Institute of Agricultural and Food Economics - NRI (IAFE-NRI), Warsaw 2008
- [3] URBAN, R. (ed.) *Status of the Polish food economy after the accession to the European Union*, PW Report no 109, IAFE-NRI, Warsaw 2008
- [4] Brochure of Agricultural Market Agency „*Foreign trade on the animal products market*”, AMA, Warsaw April 2009

THE DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP IN POLAND IN 1995-2007

Stanislaw Urban

Wrocław University of Economics

stanislaw.urban@ue.wroc.pl

Keywords:

Business activity – entrepreneurship – enterprise – state-owned enterprise – cooperative company

Abstract:

Entrepreneurship manifests itself by development of enterprises and, above all, establishment of new companies. In Poland, the years after the transformation into the capitalist system were characterized by rapid increase in the number of enterprises, especially commercial companies and natural persons conducting business activity. At the same time, the number of state-owned enterprises, sole-shareholder companies of the State Treasury and cooperatives kept decreasing. The increase in the number of enterprises was different in various sectors of the economy. The most dynamically developing sector was the sector of services, including, first of all, hotel industry, catering, transport, inventory management, communications and financial brokerage.

Introduction

During the last twenty years, Poland, similarly to other countries in Central and Eastern Europe, underwent significant transformations in its economic system. The essence of such transformations was the return to the capitalist system as well as democratisation and freedom of socio-economic activity. They resulted in revival of the economy and activation of entrepreneurship among the society. Entrepreneurial actions of the most active individuals and social groups could be observed on many examples, and they manifested themselves in different forms. Distinct and simple manifestation of business activity and entrepreneurship is the number of various enterprises operating in the market. According to the J. Schumpeter's theses, an entrepreneur forms an enterprise. Entrepreneurship manifests itself, apart from creation of new combinations of production factors, by establishment of new enterprises [1,48]. There are various ways of establishing new enterprises and gaining financial resources for this purpose. Irrespective of the final legal form of a company, the registration obligations must be fulfilled before commencement of business activity [4, 10-12].

All economic entities operating in Poland are registered within the REGON register, the collective data of which are published in the Statistical Yearbooks of the Central Statistical Office (GUS). The national official register of the national economy entities, known as REGON, is an administrative register kept by the Central Statistical Office. The principles of keeping this register are determined by the regulations of the Public Statistics Act of 29.06.1995 (Journal of Laws: Dz. U. No 88 item 439 as amended) and by the provisions of the Regulation of the Council of Ministers of 27.07.1999 (Journal of Laws: Dz. U. No 69 item 763 as amended) on the manner and methodology of keeping and updating the register of the national economy entities. The basic function of the REGON register is identification of national economy entities by assigning them with unique numbers. The register covers legal persons, organizational units without legal

personality, and natural persons running a business activity, classified to individual sections of PKD (Polish Classification of Activities) according to the predominant type of activity. The purpose of this study is to present the development of entrepreneurship in Poland in 1995-2007, basing on the number of economic entities registered in REGON and on the growth of individual sectors of the economy in 2000-2007.

The number of the national economy entities registered in the REGON register

Tab. 1 presents the total number of the national economy entities registered in the REGON register as of 31 December of 1995, 2000 and 2007. In this period, the total number of all enterprises increased from 1,903,689 in 1995 to 3,685,608 in 2007, i.e. by 93.6%. However, such changes had different courses depending on legal and ownership forms of enterprises. With respect to the state-owned enterprises, their number decreased from 4,357 in 1995 to 572 – in 2007. This was the highest decrease in the number of enterprises, which resulted mainly from the progressive process of privatisation and commercialisation of the national property.

Tab. 1: The total number of national economy entities registered in the REGON register. The state as of 31 December

Years	Total	State-owned enterprises	Commercial companies (in total)	including:			Cooperatives	Natural persons conducting business activity
				sole-shareholder companies of the State Treasury	with only domestic private capital	with a share of foreign capital		
1995	1903689	4357	103979	1032	73371	24086	19822	1693427
2000	3185040	2268	159660	764	107562	43737	19011	2500952
2007	3685608	572	258299	601	183311	61546	18128	2787650
Growth dynamics in %; Year 1995 = 100%								
2000/ 1995	167.3	52.1	153.6	74.0	146.6	181.6	95.9	147.7
2007/ 1995	193.6	13.1	248.4	58.2	249.8	255.5	91.5	164.6

Source: Statistical Yearbook, GUS Warszawa, 1996, p. 572, 2008, p. 719

Regional Data Bank of GUS – <http://www.stat.gov.pl/bdr> and own calculations

Various types of companies, including, first of all, commercial companies, were developing dynamically in the analysed period. Their number increased from 103,979 in 1995 to 258,299 in 2007, i.e. by 148.4%. However, not all types of companies

developed in a similar manner. The number of sole shareholder companies of the State Treasury, which amounted to 1,032 in 1995, decreased to 602 in 2007, i.e. by 41.8%. This decrease resulted from privatisation of such companies. In other words, sole shareholder companies of the State Treasury constitute a transient form, which prepares traditional state-owned enterprises for privatisation. On the other hand, the commercial companies with domestic capital and with a share of foreign capital developed dynamically. During the 12 analysed years, the number of the companies with only domestic private capital increased by 149.8%, whereas the number of the companies with a share of foreign capital – by 155.5%. At present, commercial companies are becoming a popular form of enterprises. The number of registered cooperatives decreased from 19,822 in 1995 to 18,128 in 2007, i.e. by 8.5%. This was connected with bankruptcy, liquidation, privatisation or merger of cooperatives, and was a consequence of the processes adapting them to the conditions of market economy and to the current socio-economic situation. Lack of development of the cooperative movement is connected with the fact that cooperatives are generally associated with socialism and centrally-administered economy, which causes that they are negatively evaluated in opinions and views of the society. On the other hand, business activity of natural persons developed dynamically. The number of such enterprises was 1,693,427 in 1995 and 2,787,650 in 2007, so the growth was by 1,094,223, i.e. by 64.6%. It should be remembered that dynamic development of entrepreneurship of natural persons has a considerable influence on development of the whole economy. At present, business activity of natural persons is the most frequent form of enterprises in Poland.

Entrepreneurship in various sectors of the economy

Development of enterprises has a different course in individual sectors of the economy, which can be noticed when analysing the number of economic entities registered in the REGON register in 2000 and 2007 (Tab. 2).

Tab. 2: The number of the national economy entities registered in the REGON register, in a breakdown by sectors of the economy. The state as of 31 December.

Specification	2000	2007	Dynamics in % Year 2000 = 100%
Total	3185040	3685608	115.7
Agriculture, hunting and forestry	12042	92124	765.0
Fishery	158	1967	1244.9
Industry	40021	381457	953.1
Construction industry	20406	392844	1925.1
Trade and repairs	61138	1149810	1880.7
Hotels and restaurants	3413	113263	3318.6
Transport, inventory management and communications	8031	263423	3280.1
Financial brokerage	4672	133020	2847.2
Real estate and company servicing	86163	611339	709.5
Public administration and national defence, obligatory social and health insurance	19127	165792	866.8

Specification	2000	2007	Dynamics in % Year 2000 = 100%
Education	29510	95407	323.3
Health care and social welfare	16955	165792	977.8
Other communal, social and individual services	79730	258247	323.9

Source: Statistical Yearbook, GUS Warszawa, 2008, p.719-723 and own calculations

The total increase in the number of registered national economy entities was 15.7%. The highest increase in the number of enterprises took place with respect to hotels and restaurants – by 3318.6%, transport, inventory management, and communications – by 3180.1%, financial brokerage – by 2747.2%, construction industry – by 1825.1%, trade and repairs – by 1780.7% and fishery – by 1144.9%. The lowest increase in the number of economic entities took place with respect to education – by 223.3% and other communal, social and individual services – by 223.9%. The number of enterprises was increasing at a moderate pace in the health care and social welfare sectors – by 877.8%, industry – by 853.1%, public administration, national defence and obligatory social and health insurance sector – by 766.8%, agriculture, hunting and forestry – by 665.0%, real estate and company servicing – by 609.5%.

Conclusion

In 1995-2007, a dynamic development in the Polish economy took place, which is proved by the growth in the number of enterprises. This situation results from entrepreneurial activities of the Polish society, which enthusiastically makes use of the freedom of economic development, which was recovered after many years of central management of the economy. There is a rapid increase in the number of the commercial companies with domestic capital and with a share of foreign capital, as well as in the number of natural persons conducting business activity. At the same time, the number of state-owned enterprises, sole-shareholder companies of the State Treasury, and cooperatives kept decreasing quickly, however, at a much slower pace.

There took place a fast progress in privatisation of the Polish economy, while the share of the state-owned and cooperative sectors kept decreasing. The pace of development of enterprises was very differentiated. The most rapid development took place in hotel industry, catering, transport, inventory management, and communications, financial brokerage, construction industry, trade and repairs. This means that the highest increase in the number of enterprises was in the sectors, which had been the least developed sectors so far. The lowest development of entrepreneurship took place in the scope of education and other communal, social and individual services.

References:

- [1] Regional Data Bank of GUS, [online], <http://www.stat.gov.pl/bdr>.
- [2] LICHTARSKI, J. (edit.) *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*. Publishing House of Wrocław University of Economics, 1997. ISBN 83-7011-256-0
- [3] *Statistical Yearbook*, GUS Warszawa, 2008, s. 53, ISSN 1506-0632
- [4] *Wielka Encyklopedia Małego Przedsiębiorcy*. Gazeta Prawna, 2007, No 4. ISBN 978-83-7440-082-4

INFLUENCE OF PERSONAL MOBILITY ON KNOWLEDGE TRANSFER IN ORGANIZATION

Hana Urbancová

Czech University of Life Sciences Prague

urbancova@pef.czu.cz

Key words:

Human resource management – employees – knowledge transfer – personal mobility

Abstract:

The article carries out a survey of the influence of personal mobility on knowledge transfer in organizations today. When employees leave an organization (fluctuation) or change their job (horizontal or vertical mobility), the organization has to ensure the knowledge transfer from the leaver to his/her successor. The basis for effective sharing and knowledge transfer is a happy atmosphere at work where that can lead to a higher motivation for knowledge sharing in the organization. It is very important that employees understand the importance of sharing and transferring their knowledge. Thus the organization should support knowledge transfer in every department using support instruments (bonuses, gratuities, recognition and promotion) so that knowledge transfer and knowledge sharing can be accepted by employees.

Introduction

Human Resource Management is a very important part in every organization. The quality and success of every organization depends on their employees. It means that it depends on the knowledge and experiences of its people. Human Resource Management must choose the right people with the right knowledge and motivate them to transfer knowledge among employees before they leave the organization or change their job. Today organizations must maintain the sharing and transferring of knowledge within the organization. It should be the objective of every manager in every organization and department of Human Resource Management.

Objective and Methodology

The objective of the article is to identify the influence of personal mobility on knowledge transfer in organizations. At first there are interpreted keywords and on the basis of research personal mobility management has been identified as well as why the knowledge transfer is important. The article is based on the synthesis of knowledge, the analysis of documents and comparative analysis.

Document based research

Human Resource Management (HRM) is the strategic and coherent approach to the management of an organization's most valued assets - the people working there who individually and collectively contribute to the achievement of the objectives of the business. In a simple sense, HRM means employing people, developing their resources, utilizing, maintaining and compensating their services in tune with the job and

organizational requirement. If employees leave the organization this means fluctuation and when employees alternate their jobs this means intra-organization mobility. In every case it is important that the knowledge of these employees is written and shared with another employee or their successor.

Knowledge transfer is a key activity in the management of organizations, either for explaining good procedures (diffusing best practices) in the firm with the aim of maximizing productivity, or for transmitting knowledge to other firms to facilitate intra-organization relationships. Subsisting two kinds of the knowledge transfer, which are intra-organization relationships and relationships among organizations (inter-organization) is important. In knowledge-management papers, the term motivation is generally understood to refer to individual motives that are designed to benefit self [2, 324]. In the present day economy, knowledge is a critical organizational asset. Moreover, for many activities, such as product development [4, 82] and transmitting “best practices” (better ways of working throughout) across the organization expertise must be transferred and shared. Indeed, companies that are more effective at knowledge transfer have been shown to have a greater likelihood of organizational survival and higher levels of productivity [3, 1750]. Employees who perceived knowledge as a means of achieving upward organizational mobility were less likely to share and somewhat more likely to seek information. In addition, these employees were less motivated to share and seek knowledge beyond their work group to the extent that they believed that reciprocity norms governed information exchange and to the extent they identified more strongly with their subunit relative to the organization. Creating the conditions that engender knowledge transfer entails significant structural and cultural changes by top leadership, which will require leaders to be convinced that the benefits of knowledge transfer outweigh the costs. In the absence of this commitment, it is unlikely that attempts to increase knowledge flow will succeed.

Sharing knowledge can be a time-consuming task that leaves employees less time to pursue their own work, it is important that organizations send clear and consistent messages about the types of knowledge-exchange activities that they want to encourage, and provide adequate credit, recognition, and time for employees who take part in those activities. For example, management might actively support individuals who lead or actively participate in communities of practice by providing a reduced workload and acknowledging those activities in performance evaluations.

Organizations often bring in personnel from rivals to gain tacit knowledge and skills. Personnel new to the organization may broaden the firm's knowledge stock, but must not disrupt the firm's ways of organizing. Instead, personnel inflows may contribute to the retention of a firm's traditional ways of organizing. Personnel mobility within a firm or within a country therefore may result in the movement of knowledge and skills that overlap. When such overlaps exist, inflows of personnel are likely to reinforce a recipient firm's current ways of organizing. Individuals moving into a firm from less similar or more distant sources, however, may bring tacit knowledge and skills that vary in content from a recipient firm's knowledge stock [5, 1].

Results

Influence of personal mobility on knowledge transfer has positive and negative effects.

TAB. 1: Positives and negatives of the fluctuation

Positive	Negative
New employees bring new knowledge (new experience, skills)	Employees who leave the organization don't share their knowledge and the organization loses this knowledge
New employees can have better or more thorough knowledge than the one who leaving	New employees don't share and don't transfer the knowledge within the organization
New employees support knowledge transfer	No new knowledge, new ideas

TAB. 2: Positives and negatives of the vertical mobility (employee goes to high level jobs)

Positive	Negative
Higher motivation for knowledge sharing (knowledge stays in organization)	Employees don't want to transfer his/her knowledge as it is his/her competitive advantage over other employees
Knowledge transfer to lower employees	Feeling of irreplaceability (he/she wants to have the knowledge alone)
Motivation to gain new knowledge (possibility for the next promotion)	He/she leaves an unwanted position (he/she doesn't want to be in touch)

TAB. 3: Positives and negatives of the horizontal mobility (employee goes to another job at the same level)

Positive	Negative
Bigger cooperation among another employees in knowledge transfer	Competition among employees
Possible greater motivation to knowledge transfer	Incomplete knowledge transfer, concealing knowledge
Substitutability of employees (all have the same knowledge)	Averseness to knowledge sharing and knowledge transfer

On the basis of comparative analysis it may be concluded that personal mobility influences knowledge transfer in organizations. In every case it has positive and negative effects on it. It is very important that employees are motivated to transfer knowledge in case of fluctuation, vertical and horizontal mobility. If this happens, the organization will not lose its knowledge.

Discussion

If knowledge management is to be successful the organization should be able to manage these key tasks:

- Knowledge management must be direct and started up by their top management.
- Department of IT must create the technological facilities working closely with the department of Human Resources Management which manages learning in the organization.
- The organization must measure team cooperation while assessing knowledge sharing.
- The assessment must be used as an incitement to motivate employees in their work.

Knowledge transfer among current employees throughout an organization has produced some real successes, but also some impressive failures resulting from the complexity of the task and the frustration it can generate. The reason for knowledge management has become clear; the way however has proved to be more elusive. The problems that have plagued knowledge management programs and processes do not, in practice, have the same degree of impact on continuity management programs and processes. The primary reason is that continuity management is more manageable than traditional knowledge management because its scope is more limited. Rather than attempting to transfer knowledge across an organization, continuity management transfers knowledge between two people who are doing essentially the same work. On the other hand according to [1], the achievements of knowledge management bode well for successful implementation of continuity management. The technologies used in successful knowledge sharing and the nature of the knowledge shared provides convincing evidence that the operational knowledge required to maintain knowledge continuity can be identified, collected, and transferred to new employees through a comprehensive program designed for that purpose. Furthermore, many aspects of existing knowledge management systems can be adapted to accommodate continuity management or can be completely integrated within.

Conclusion

Today the success of an organization depends on the effectiveness of knowledge sharing which depends on an acceptable working environment and on maintaining cooperation. This cooperation must include some relative effective communication, work coordination and the cooperation of the employees. The organization must motivate their employees to share knowledge and knowledge transfer. And this sharing and knowledge transfer must be for every case of personal mobility. The article has been written for the maintenance Internal Grant Agency (IGA) Czech University of Live Science in Prague, registration number 200911140003.

Reference:

- [1] BEAZLEY, H. Knowledge continuity: The New Management Function. *Journal of organizational excellence*. Summer 2003
- [2] BURGESS, D. What motivates employees to transfer knowledge outside their work unit? *Journal of Business Communication*. vol. 42, no. 4, October 2005, pp. 324-348
- [3] DARR, E. et al. The acquisition, transfer and depreciation of knowledge in service organizations: Productivity in franchises. *Management Science*. 1995, no. 41, pp. 1750-1762
- [4] HANSEN, M. T. The search-transfer problem: The role of weak ties in sharing knowledge across organization subunits. *Administrative Science Quarterly*. no. 44 (1), pp. 82-111, 1999
- [5] WENSLEY, A. Culture, Knowledge Management and Knowledge Transfer, *Knowledge and Process Management*. vol. 8, no. 1, pp. 1-2, 2001

BPM A INFORMAČNÍ TECHNOLOGIE

BPM AND INFORMATION TECHNOLOGY

Štěpán Vacek

Univerzita Hradec Králové

stepan.vacek@uhk.cz

Klíčová slova:

Business Process Management – podnikové procesy – zvyšování efektivnosti

Key words:

Business Process Management – business processes – increasing effectiveness

Abstract:

Business process management (BPM) is a complex management approach provides business processes to achieve defined goals. It uses various resources to control, analyze, evaluate, optimize and automate of processes. First in this article I would like to focus on characteristics of BPM. Then it will be described software tools which support or realize BPM. Contemporary information technologies are so much sophisticated and advanced that cover a full lifecycle of BPM projects.

Business Process Management (BPM)

Význam BPM v poslední době značně vzrůstá, zvláště pak s přihlédnutím k současné finanční a hospodářské krizi, která přinesla ještě výraznější potřebu zvyšovat efektivnost podnikových procesů a snižovat náklady. BPM se zabývá především podnikovými procesy, které se snaží formalizovat, monitorovat, optimalizovat a samozřejmě také řídit. Podnikový proces (business process) je skupina aktivit s přesně definovaným cílem, která prostřednictvím zdrojů transformuje vstupy na výstupy. Zároveň proces může být součástí jiného procesu jako jedna z jeho mnoha aktivit, v takovém případě má obvykle označení podproces (subprocess).

V literatuře se rovněž setkáváme s termínem obchodní proces, vycházejícího z doslovného překladu "business process", který však není úplně přesný (viz [2]). Proces má často vazbu na prostředí, které s obchodem jako takovým má velmi málo společného. To dokládají procesy z oblasti státní správy nebo neziskových organizací. V intenci na obchodní proces se ovšem nemusí nutně jednat pouze o obchodní cíl, ale třeba cíl, který zajišťuje (ať přímo nebo nepřímo) dosažení obchodního cíle.

V oblasti BPM je velice důležité rozlišovat mezi procesem a instancí procesu. Definici procesu jsme uvedli v předchozí části. Instance procesu je už konkrétní výskyt procesu v prostředí, kde se jich samozřejmě může vyskytovat několik. Příkladem může být proces založení nového zákazníka (třeba v prostředí mobilního operátora). Proces obsahuje parametricky definovaný vstup – pro usnadnění bude obsahovat pouze jméno zákazníka, jeho telefonní číslo a vybraný tarif. V instanci procesu už parametry nabývají konkrétních hodnot: první instance – Novák, 777123456, T200; druhá instance – Jirman, 777222444, T300 atd.

Právě při rozlišení mezi procesem a jeho instancí si lépe uvědomíme význam BPM. Pomocí formalizace můžeme zajistit konzistenci a opakovatelnou kvalitu mezi jednotlivými běhy procesu a zároveň díky praktickým zkušenostem zefektivnit alokaci zdrojů (minimalizace plýtvání). Monitorování jednotlivých běhů nám zároveň poskytuje dostatek informací pro neustálé zlepšování procesu. Sledování běhu procesů je zase klíčové kvůli včasné detekci rizik – sledování limitních hodnot, zneužití (fraud) a další.

Podnikové procesy a okolí

Podnikové procesy jsou díky závislosti firmy na okolí ovlivňovány mnoha externími faktory (podle [1]). Právě ty mají za následek významné změny v procesech. V obchodní sféře do dění nejvýrazněji zasahuje zřejmě zákazník. Praktickou ukázkou může být doba reakce na poptávku, rychlá expedice zboží nebo poskytování kvalitnějších služeb (ve formě přidané hodnoty). Všechny tyto činnosti jsou přímo ovlivňovány podnikovými procesy, které zajišťují přiřazení poptávky obchodníkovi, ověření stavu skladových zásob, rezervaci přepravní firmy nebo sběr informací o zákaznících pro potřeby CRM systému (Customer Relationship Management).

Dalším výrazným činitelem, který zasahuje do struktury a chodu procesů jsou právní restrikce a nařízení. Mezi zástupce patří státní správa (zákony) nebo národní a mezinárodní regulátoři (vyhlášky Evropské komise). Reálným příkladem může být SOX (Sarbanes-Oxley), zákon který upravuje finanční transakce a účetnictví podniku. Ten vznikl jako reakce na krach firem Enron a WorldCom. Vyhlášek Evropské komise existuje celá řada, v oblasti telekomunikací mají vliv například na přenositelnost čísel (Mobile Number Portability) nebo výši cenových stropů pro roamingové služby.

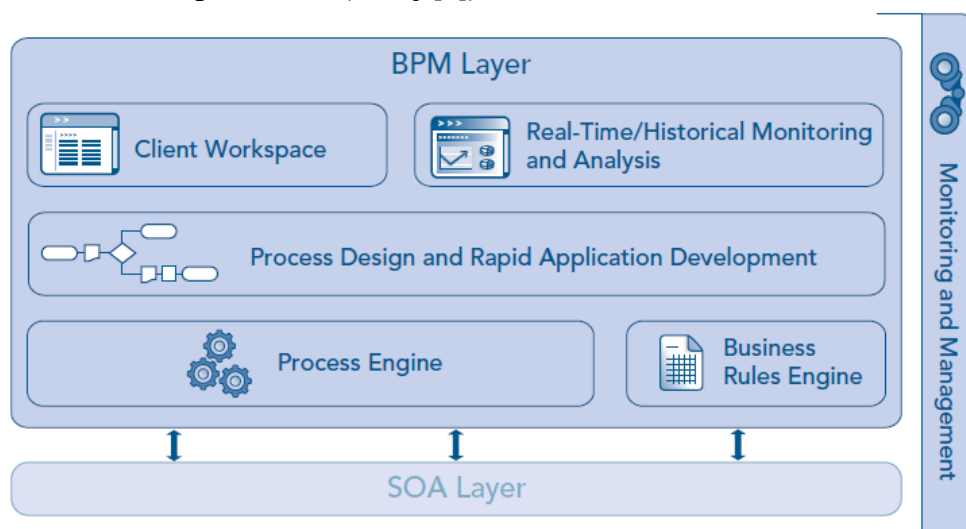
Nesmíme ovšem zapomínat ani na technologický pokrok nebo funkce trhu a konkurence. Díky lepší technologii můžeme zvýšit efektivnost procesu například jeho automatizací. Činnost, kterou dříve vykonávali lidé, dnes může zajistit software (třeba zpracování elektronické objednávky). Svoji roli tu má samozřejmě i globalizace, protože se firma nemusí vázat pouze na lokální trh a díky internetu nebo moderním technologiím může operovat po celém světě.

"Není to ten nejsilnější, kdo přežije, ani ten nejinteligentnější, ale ten, kdo se dokáže nejlépe přizpůsobit." (Charles Darwin)

Softwarové nástroje na podporu BPM

BPM je manažerskou disciplínou, která obsahuje mnoho podpůrných prostředků. Z pohledu informačních technologií se však zabývá především modelováním, automatizací procesů a monitoringem. Nejedná se o programování v pravém slova smyslu, ale spíše o skládání existujících částí systémů, obvykle představovaných službami, které jsou postavené na přístupu SOA (Service Oriented Architecture). Jako základna slouží BPM platforma, kterou můžeme rozdělit do několika základních komponent (podle [2] a [3]).

OBR. 1: BPM platforma (zdroj [4])



Analýzu a návrh procesů realizujeme v modelovacím nástroji. Pro vlastní modelování se nejčastěji využívá standardizovaná notace BPMN (Business Process Modeling Notation), ale výjimkou nejsou ani proprietární řešení jednotlivých dodavatelů softwaru. BPMN je ovšem pouze grafickou reprezentací modelu. Přenositelnost mezi nástroji zajišťuje formát XPD (XML Process Definition Language), který model popisuje v textové podobě. UML (Unified Modeling Language) slouží spíše jako doplněk pro vytváření procesních entit nebo podpůrných diagramů (component, deployment).

Při interpretaci zkratky BPM někdy dochází k zaměňování manažerského přístupu (Business Process Management) a modelování procesů (Business Process Modeling). Oba pojmy spolu souvisí, přesto jsou mezi nimi rozdíly (viz [1]). Manažerský přístup má širší pojetí a kromě vlastního modelování obsahuje spoustu dalších okruhů, jako analyzování, optimalizace nebo detekci rizik. Modelování je jednou z mnoha disciplín BPM (Business Process Management).

Po dokončení návrhu procesu dochází k vytvoření spustitelných souborů, které jsou nasazeny do běhového prostředí. To je zpravidla rozděleno na procesní engine (PE) a business rules engine (BRE). PE zajišťuje běh jednotlivých instancí procesu a jeho interakci s ostatními komponentami platformy. Zároveň dovolu je generování statistik, které slouží k monitoringu celé platformy. BRE poskytuje možnost v centralizované podobě vyhodnocovat obchodní pravidla, která jsou využívána v jednotlivých instancích procesu. Centrální systém sjednocuje pravidla napříč celou společností (firmou).

Aplikační konzole (Client Workspace) představuje aplikaci, která je volitelně poskytována výrobcem softwaru jako prefabrikovaný nástroj pro ovlivnění běhu jednotlivých instancí. Samozřejmě může mít i další vlastnosti, ale to je závislé na konkrétním dodavateli. Poslední součástí, která patří pouze do BPM platformy, jsou nástroje pro sběr a vyhodnocování statistik (Real-Time/Historical Monitoring and Analysis). Ty umožňují složité analytické operace, včetně predikce, nad real-time a historickými daty.

Na celou podnikovou platformu je možné aplikovat bezpečností politiky, monitoring nebo aplikační management. Tato funkcionalita ovšem není součástí pouze BPM platformy, ale velmi často se využívá i pro SOA vrstvu (což je zobrazeno i na OBR.1).

Shrnutí

V článku jsem se zaměřil na problematiku BPM jako na jeden z nejrychleji rozvíjejících se manažerských přístupů současnosti. Popsal jsem názvosloví a významné vazby mezi jednotlivými součástmi BPM v návaznosti na informační technologie. Teoretické pojmy jsem vysvětlil v souvislostech na reálných příkladech, aby nezůstaly odtrženy od praxe.

Literatura:

- [1] IDS-Sheer. *ARIS Online Academy* [online]. 2009 [cit. 2009-11-26].
Dostupný z WWW: <www.ariscommunity.com/group/aris-online-academy>
- [2] HAVEY, M.. *SOA Cookbook*. Packt Publishing, 2008. 268 s. ISBN 1847195482
- [3] ŘEPA, V. *Podnikové procesy - Procesní řízení a modelování*. 2. akt. vyd. Praha: Grada Publishing, 2007. 288 s. ISBN 9788024722528
- [4] TIBCO Software. *A Guide Through the BPM Maze* [online]. 2007 [cit. 2009-11-26].
Dostupný z WWW: <http://www.tibco.com/multimedia/wp-guide-through-the-bpm-maze_tcm8-2393.pdf>

MODELÝ KONKURENCESCHOPNOSTI MODELS OF COMPETITIVENESS

Lucie Valečková

Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava

lucie.valeckova.st@vsb.cz

Klíčová slova:

Konkurenceschopnost – model konkurenceschopnosti – metoda Balanced Scorecard – koncept IDINMOSU – nové formy podnikání

Key words:

Competitiveness – model of competitiveness – Balanced Scorecard Method – model IDINMOSU – new forms of enterprise

Abstract:

The paper is focused on the issue of competitiveness especially on the comparison of the two models of competitiveness. In the first part there are defined the basic notions connected with the analyzed topic. Following part considers selected competitiveness models – Balanced Scorecard Method and model IDINMOSU. The models are compared from the point of view of requirements that flow from the current entrepreneurial environment. Especially in the time when new forms of enterprise are appearing the model IDINMOSU sound like the most suitable because includes existence of external enterprise environment and other innovative factors.

1. Úvod

V současné době, která je charakterizována svou dynamikou, nepředvídatelností a existencí značné konkurence, je věnována značná pozornost problematice konkurenceschopnosti. Jsou analyzovány faktory, které působí na její vznik a další aspekty s ní související. Zejména s nástupem nových forem podnikání je třeba stávající modely přetransformovat tak, aby vyhovovaly současným požadavkům. Na významu nabývají tzv. „měkké“ faktory konkurenceschopnosti, které doplňují stávající modely a faktory související s vnějším podnikatelským prostředím.

2. Teoretická rozprava a objasnění základních pojmů

V rámci tohoto příspěvku je vhodné se zmínit o stěžejních pojmech souvisejících s konkurenceschopností včetně jí samotné. Jedná se zejména o konkurenci, konkurenční výhodu, konkurenční potenciál, hodnotu firmy a konkurenceschopnost.

Konkurence znamená soutěžení, soupeření apod. Označuje vztah dvou a více subjektů, které označujeme jako konkurenty. Má záběr ekonomický, ale také sociální, kulturní, etický a politický. Pro vstup konkurenta do konkurenčního vztahu musí být splněny alespoň 2 předpoklady, a to: [5, 6-7]

- *konkurenceschopnost* – konkurent musí být „konkurenční“, musí tedy disponovat *konkurenčním potenciálem*,

- *podnikavost* – konkurent musí chtít vstoupit do konkurence, musí tedy disponovat specifickým potenciálem.

Konkurenceschopnost je tedy chápána jako potenciál a je zřejmá její souvislost s konkurencí jako výsledkem (produktem).

Konkurenční výhoda

Je chápána jako jeden z klíčových faktorů výkonnosti firmy a následné tvorby *hodnoty firmy*. Dle Portera disponuje konkurenční výhodou firma, která v rámci daného odvětví dosahuje nadprůměrné rentability. Základní zdroje konkurenční výhody jsou spatřovány v dovednostech a kompetencích vyskytujících se pouze v dané firmě. Jsou zde však zařazeny i tzv. reprodukovatelné dovednosti a kompetence. Mohou mít hmotný charakter (tangible assets – zařízení založené na majetkových právech, licencích a patentech) a nehmotný charakter (intangible assets – know – how, procesy, systém organizace).

3. Modely konkurenceschopnosti – Balanced Scorecard a koncept IDINMOSU

Z hlediska konkurenceschopnosti nejsou důležité pouze faktory působící na mikroekonomické úrovni. Zvláště v současném globalizovaném a dynamicky se měnícím světě je nutné zohlednit i vnější prostřední, v němž se podnik nachází a jejichž faktory je ovlivňován. Vystavají proto otázky pro nalezení nových modelů konkurenceschopnosti zohledňující právě tyto vnější vlivy a neomezovat se pouze na svůj „vlastní prostor“.

Model Balanced Scorecard

Stěžejním předpokladem pro dosažení konkurenceschopnosti je konstrukce takových nástrojů měření a hodnocení, které by propojovaly finanční a nefinanční ukazatele. Jedním z těchto modelů je Balanced Scorecard (BSC) – vyvážený systém ukazatelů. Model dle Kaplana a Nortona bere v úvahu 4 perspektivy: finanční, zákaznickou, interních podnikových procesů a perspektivu učení se a růstu. Tyto perspektivy, v nichž jsou definovány cíle a metriky jsou provázány s celkovou strategií a vizí společnosti, tak aby postihovaly jednotlivé oblasti podniku. [1, 19]

Model byl v rámci diplomové práce autorky aplikován na problematiku malého a středního podnikání, kdy na základě PEST analýzy, Porterova modelu konkurenčních sil a analýzy zdrojů a schopností podniku byly stanoveny strategické cíle v jednotlivých perspektivách a příslušná měřítka a operace k naplnění těchto cílů.¹ V každé perspektivě byly určeny 3 – 4 cíle s naplněním v horizontu 3 let.

Finanční perspektiva

- zvýšení rentability vlastního kapitálu (ROE)
- snížení přímých a zachování stejné výše nepřímých nákladů
- zvýšení produktivity práce
- udržení likvidity společnosti na stávajících hodnotách

¹ Podrobně zpracováno včetně metrik a stanovených opatření v diplomové práci autorky.

Zákaznická perspektiva

- loajalita zákazníků
- udržení stávající pozice na trhu
- vyšší spolehlivost poskytovaných služeb
- zlepšit komunikaci se zákazníky

Perspektiva interních podnikových procesů

- zkracování doby obratu pohledávek a závazků
- zavedení on-line komunikace se zákazníky přes Internet
- dodržování termínů nasmlouvaných zakázek
- využívat strategii

Perspektiva učení se a růstu

- zvyšovat kvalifikaci zaměstnanců
- zlepšit kvalitu vlastních webových stránek a poskytnutých informací o společnosti (lepší informační systém)
- zlepšit komunikaci se zaměstnanci a lépe je motivovat

[4, 72-76]

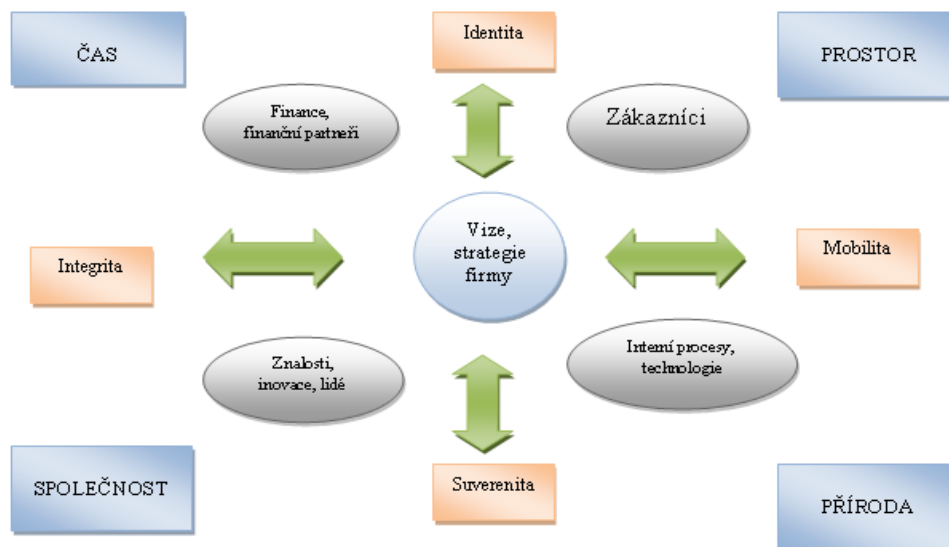
Bylo stanoveno 15 strategických cílů. Vybrány byly pouze ty, které mají pro podnik strategický význam. U některých nelze stanovit měřítko a jejich naplnění tak bude zhodnoceno pouze slovně. Jde především o cíle v perspektivě interních podnikových procesů a perspektivě učení se a růstu. V současné době k naplnění strategických cílů nedochází, neboť podnik jedná operativně z hlediska vzniklé hospodářské krize. Je proto obtížné se vyjádřit k plnění či neplnění jednotlivých cílů.

Tento model je z hlediska své jednoduchosti často využíván, ale na první pohled je zřejmé, že nezohledňuje faktory, které mohou přicházet z vnějšku. Žádný podnik není ve své činnosti izolován a je nutné zohlednit i faktory, které vyplývají z vnějšího prostředí a mohou ovlivnit úspěšnost podnikatelských rozhodnutí.

Model konkurenceschopnosti – IDINMOSU

Lze konstatovat, že na model Balanced Scorecard navazuje koncept konkurenceschopnosti IDINMOSU. Autorem tohoto konceptu je Z. Mikoláš. Právě tento model zohledňuje existenci vnějších vlivů a také existenci tzv. „měkkých“ faktorů konkurenceschopnosti.

Obr 2. Model konkurenceschopnosti – IDINMOSU [3, 85]



Mezi zmíněné „měkké“ faktory patří identita, integrita, mobilita a suverenita. Ty jsou významnými složkami konkurenčního potenciálu firmy. Nyní budou stručně vymezeny zmíněné pojmy².

Identita je souborem vnitřních a vnějších znaků, které ji reálně identifikují v prostředí. Jedná se o vlastní osobitost, nalezení vlastního „já“ firmy v okolním světě, nalezení a pochopení poslání, role a vlastního obrazu firmy. Mezi její základní stěžejní znaky patří – idea, totem, design, rituál, inovace. *Integritou* firmy označujeme její soudržnost. Jednotlivé složky firmy mají svou identitu a tu spojují s celkem. Pokud k tomuto nedojde, tak se firma dostává do ekonomických a jiných problémů. *Mobilita* je potenciálem firmy v podobě schopnosti a možnosti reagovat na změny uvnitř i vně firmy. *Suverenita* charakterizuje postavení firmy v podnikatelském prostředí. Firma je suverénní tehdy, jestli má reálnou možnost rozhodovat účelně a účinně o svém vývoji a má reálnou možnost tato rozhodnutí efektivně realizovat. [3, 81-84]

Ke konkurenceschopnosti firmy nestačí pouze finanční zdraví, silný marketing, inovační dynamismus apod., ale je nutné zkoumat konkurenceschopnost i z pohledu nových dimenzí – identity, integrity, mobility a suverenity. Nositeli potenciálu podnikatelského prostředí jsou *příroda, lidská společnost, prostor a čas* – externí potenciály firmy.

Lidský, finanční, procesní a obchodní potenciál tvoří vnitřní atributy konkurenceschopnosti firmy. Jejím vrcholem je identita, integrita, mobilita a suverenita. Proces formování konkurenceschopnosti začíná transformací externích potenciálů na základě vize a strategie a je dále rozvíjen do dalších na sebe navazujících vrstev konkurenčního potenciálu.

² Této problematice se věnuje prof. Ing. Z. Mikoláš CSc. ve své publikaci Jak zvýšit konkurenceschopnost firmy.

4. Závěr

Ke změnám v podnikatelském prostředí dochází velice rychle a začínají se tvořit nové formy podnikání. Zde je nutné zohlednit další faktory, spojené právě s vyššími požadavky těchto forem. V příspěvku byla věnována pozornost tradičnímu modelu konkurenceschopnosti, který je nutno doplnit o další „vrstvy“. Zejména se jedná o měkké faktory a faktory související s vnějším podnikatelským prostředím. Model je zpracováván v rámci projektu GAČR, na kterém spolupracují doktorandky VŠB – TU Ostrava a příspěvek, tak prezentuje dílčí závěry práce, přičemž model IDINMOSU – jeho naplnění faktory a příslušnými metrikami bude předmětem doktorské disertační práce autorky.

Literatura

- [1] KAPLAN, R. S., NORTON, D. P. *Balanced Scorecard: strategický systém měření výkonnosti podniku*. 4. vyd. Praha: Management Press, 2005. 267 s. ISBN 80-7261-124-0
- [2] MARINIČ, P. *Plánování a tvorba hodnoty firmy*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2008. 232 s. ISBN 987-80-247-2432-4
- [3] MIKOLÁŠ, Z. *Jak zvýšit konkurenceschopnost podniku: konkurenční podnikání a potenciál*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2005. 198 s. ISBN 80-247-1277-6
- [4] VALEČKOVÁ, L. *Integrace metody Balanced Scorecard do formulace strategie malého podniku*. Ostrava, 2008. Diplomová práce.
- [5] Nové dimenze konkurence a marketingové komunikace [online]. [cit. 2009-11-24]. Dostupné na World Wide Web: <http://moodle.vsb.cz/moodle/mod/resource/view.php?inpopup=true&id=79287>.

VYUŽITÍ SOCIOLOGICKÝCH METOD PŘI ŘÍZENÍ ROZVOJE MĚSTA **THE UTILIZATION OF SOCIOLOGY METHOD FOR MANAGEMENT OF TOWN DEVELOPMENT**

Jiří Vaníček

Vysoká škola polytechnická Jihlava

vanicek@vspj.cz

Klíčová slova:

Sociologický výzkum – Tábor – rozvoj města – samospráva

Key words:

Sociological research – Tábor – Development of town – Self-government

Abstract:

The paper deals with the development of town Tábor where the interests of various groups are in dispute; municipalities and entrepreneurs and other organizations that have different ideas about the development of town. There are the results of much sociological research that would affect decision of self-government. There are other methods of dialogue between the self-management and citizens. There is example how built-up area has influence on citizen's behavior.

Názory a postoje obyvatel k problematice bydlení v Táboře v roce 1995

V této době asi 40% rodin nevlastnilo auto. Jedno auto mělo asi 50 % rodin. Garáž vlastnilo jen 16 % domácností. Přes 60 % domácností nevlastnilo ani chatu, chalupu zahrádku. Chatu nebo chalupu vlastnila jen třetina domácností. Úmysl odstěhovat se z Tábora mělo 17 % respondentů. Asi 60 % považuje za nejdůležitější rozšíření zeleně ve všech částech města. Spokojenost s pořádkem v domech vyjádřila pouze čtvrtina obyvatel. S dopravou pomocí MHD bylo spokojeno jen 40 % respondentů. Polovina obyvatel je v místě bydliště obtěžována hlukem. Na procházky chodí obyvatelé nejčastěji do blízké přírody (55 %). V tomto období jezdilo pravidelně na kole jen 5 % a střídavě pěšky a na kole 30 % obyvatel. V současné době by to bylo podstatně více, neboť se mění životní styl. Nespokojenost s chováním sousedů vyjádřilo 40 % respondentů. Na sídlištích s mezilidskými vztahy je nespokojeno dokonce 52 % obyvatel. Již v tomto roce vyjádřilo 43 % respondentů zájem o koupi bytu. Teprve od roku 2005 probíhá ve městě větší prodej bytů do soukromého vlastnictví.

Průzkum ke změnám a doplňkům územního plánu města v roce 1998

Hlavním cílem sociologického průzkumu bylo zjištění veřejného mínění obyvatel města k problematice kvality života a bydlení ve městě se zaměřením na zhodnocení realizovaných záměrů v rámci územního plánu, reakce na plánované záměry a vytipování současných problémů ve městě. Nejvíce respondentů žilo v roce 1998 v nájemním bytě (40 %), v družstevním 25 % a v rodinném domku 25 %. V podnájmu to bylo 5 %. Třetina respondentů dojížděla do práce MHD, čtvrtina chodila pěšky a pětina používala osobní auto. S bydlením v Táboře bylo spokojeno 80 % respondentů, asi 12 % mělo v úmyslu se z Tábora odstěhovat. Jako největší problém Tábora vidí respondenti dopravu (34 %), s velkým odstupem je to problematika bytů a hospodaření

s byty (13 %), na třetím místě bylo špatné životní prostředí (12 %). Za pozitivní v posledních letech považují obyvatelé Tábora rekonstrukci historického centra (19 %), vylepšení dopravy (14 %), celkové zlepšení vzhledu města (11 %) a organizování festivalu Táborská setkání (přes 10 %), následují parky, kruhové objezdy, péče o zeleň atd. Co se radnici nepovedlo: dominuje doprava (50 %). Většina respondentů si myslí, že radnice informuje dostatečně, ostatní nedovedou posoudit nebo si myslí, že nedostatečně, především oceňují vydávání Novin táborské radnice. Z připravovaných investičních akcí nejvíce oceňují a jsou dobře informováni především o opravách domů na Starém městě, rozšiřování cyklostezek, parkování na Sídlišti nad Lužnicí a podporu individuální bytové výstavbě. Negativně hodnotí zavedení placeného parkování a redukci počtu mateřských a základních škol. Nejvíce byli respondenti spokojeni se stavem technických sítí, nejméně opět s dopravou. Spokojenost je také s kulturou ve města a zdravotní péčí.

Průzkum k systému placeného parkování v roce 1998

Asi půl roku po zavedení placeného parkování byl proveden průzkum názorů obyvatel města. Do centra jezdí třetina obyvatel autem a 30 % MHD. Ostatní pěšky, na kole nebo jinak. Respondenti byli spokojeni s včasnou informací o zavedení systému placeného parkování (dvě třetiny). Polovina respondentů se domnívá, že zavedení placeného parkování byla pro město přínosem. Avšak názor na to, zda se zlepšila možnost nákupu v centru města je nejednotný, třetina si myslí, že ano, třetina ne a třetina nevidí rozdíl. Dvě pětiny si myslí, že zavedení parkovného je odrazuje od návštěvy centra města. I když byl před zavedením placeného parkování v centru města značný odpor a radnice zaznamenala velké množství protestů, nakonec hodnocení nedopadlo tak špatně.

Stavba nového mostu přes nádraží.

Město Tábor připravovalo rekonstrukci mostu přes nádraží, který byl již několik let uzavřen vzhledem k jeho havarijnímu stavu. Projekt počítal s odstraněním dnešního mostu a výstavbou nového pro obousměrný automobilový provoz, pěši i cyklisty. Byl by dostatečně kapacitní i pro obousměrnou nákladní dopravu. Vyskytly se však i názory, které pořízení takového mostu zpochybňovaly. Zastánci tohoto názoru navrhli, aby byl most opraven pouze pro pěši a cyklistický provoz, s možností nouzového přejezdu lehkého vozidla. Důležitým podkladem pro konečné rozhodnutí o budoucí podobě mostu měly být názory občanů.

Přínos mostu pro obousměrný automobilový provoz pro řešení dopravní situace města není mezi občany považován za jednoznačný. Za spíše přínosný jej považují především obyvatelé ostatních, tedy nedotčených částí, přičemž struktura odpovědí z jednotlivých částí se výrazně neliší (celkem přínosný 54 %). Obyvatelé dotčených částí jej naopak většinou považují za škodlivý nebo nedůležitý pro řešení dopravy v Táboře (celkem nepřínosný 66 %).

U všech respondentů převládal názor, že obnovení silničního provozu přes nádraží ČD by mělo nepříznivý vliv na životní prostředí v centrální části Tábora.

Rozhodující otázka sociologického průzkumu se samozřejmě týkala variant rekonstrukce mostu. Stavbu mostu jen pro pěši a cyklisty preferovalo 65 % obyvatel města. Obousměrný most i pro auta preferovalo 29 % respondentů a 6 % nebylo schopno věc posoudit. V žádné lokalitě nezvítězila varianta automobilového provozu.

Z výzkumu vyplynuly tyto závěry: Názory občanů se zásadně liší od názoru odborníků, mezi kterými provedla průzkum komise ustavená radou města. Ve všech skupinách odborníků převládala podpora výstavby plnohodnotného mostu pro obousměrný silniční provoz. Dokonce stavba silničního mostu měla největší podporu u dopravních specialistů a projektantů. Příznivců mostu pro obousměrný silniční provoz bylo mezi odborníky dvakrát více než příznivců mostu pro pěší a cyklisty. Zastupitelstvo města nerespektovalo výsledky tohoto průzkumu a rozhodlo se podle doporučení odborníků pro výstavbu oboustranného silničního mostu.

Názory obyvatel na reorganizaci sítě mateřských a základních škol.

V Táboře, podobně jako v mnoha dalších městech ČR postupně klesá počet žáků základních škol, jako důsledek nepříznivého demografického vývoje. Bylo patrné, že musí dojít k výrazné redukci počtu základních škol.

Pod vedením místostarostky zodpovědné za školství byla vytvořena pracovní skupina, která se rozdělila na tři sekce: zřizovatelská, složená ze členů zastupitelstva, ve které byly zastoupeny všechny politické kluby, pracovníci odboru školství a zástupce komise pro výchovu a vzdělání, dále pedagogická, složená ze zástupců pedagogické veřejnosti, tedy ředitelů škol a dalších pedagogů, a konečně veřejná, složená ze zástupců rodičovské veřejnosti. Každá sekce pracovala jednak samostatně a stanoviska pak byla projednána na společných zasedáních všech tří sekcí. Komise vypracovala tři varianty koncepce školství v Táboře. O všech variantách bylo opakovaně diskutováno na několika zasedáních komise.

Komise pak doporučila zastupitelstvu města jednu z variant, pro kterou se v tajném hlasování vyjádřilo 86% členů komise. Šlo o variantu vypracovanou řediteli všech škol, která znamenala radikální redukci počtu škol v Táboře. Je zajímavé, že tuto variantu navrhli ředitelé škol při vědomí, že se tím sníží počet ředitelských míst o pět.

Ředitelé škol si však byli nejvíce vědomi příznivých ekonomických dopadů pro provoz větších školních zařízení při stále klesajícím počtu žáků. Sloučení škol také umožní řešit postupný úbytek učitelských míst postupným odchodem učitelů, kteří dosáhli důchodového věku a vyhnou se tak výpovědím. Tato varianta pak byla městským zastupitelstvem schválena.

Počty a struktura školských zařízení v Táboře před rokem 2003, po roce 2003 a od roku 2005 je patrná z těchto údajů.

do roku 2002	2003 až 2004	od roku 2005
10 ZŠ a 13 MŠ	10 ZŠ a 3 MŠ	6 ZŠ a 2 MŠ

Reorganizace školských zařízení v Táboře může být příkladem toho, že při vhodné komunikaci s veřejností a při trpělivém vysvětlování záměrů a zapojení veřejnosti do rozhodování obce lze dosáhnout souhlasu i v tak citlivé oblasti, jako je fungování základních a mateřských škol ve městě.

Charakter městské zástavby, životní styl a postoje obyvatel

Tato kapitola vychází ze sociologických studií provedených v Táboře v letech 2002 až 2004, které se týkaly následujících problémů: struktura bytového fondu, některé demografické údaje obyvatel Tábora, postoje k významu Starého města, názory obyvatel na řešení dopravní situace, nákupní chování, názory na třídění odpadu. Kromě

toho byly do práce zahrnuty výsledky voleb do krajských zastupitelstev v roce 2004. Při hodnocení názorů na sběr a třídění odpadu bylo město rozděleno do čtyř obytných částí, které se liší charakterem zástavby a strukturou bytového fondu. Ukázalo se, že postoj obyvatel ke třídění odpadů je ovlivněn právě charakterem bydlení. Položili jsme si otázku, zda i další postoje obyvatel jsou na charakteru bytové zástavby závislé.

Pro účely této studie bylo město rozděleno zhruba na čtyři stejně velké části, které se výrazně liší charakterem zástavby (tabulka 1). Výhodou tohoto rozdělení je skutečnost, že tyto čtyři zóny tvoří vždy zhruba čtvrtinu obyvatel města.

TAB 1: Charakteristika jednotlivých obytných zón

Zóna	Obyvatelé	Charakteristika zóny	Složení bytového fondu
A	26 %	Starší městská zástavba	80% starší činžovní domy a 20% rodinné a řadové domky
B	27 %	Starší sídliště s okrajovou zástavbou řadových a rodinných domů	70% zástavba sídlištního typu a 30% rodinné a řadové domky
C	22 %	Okrajové a příměstské části města	70% zástavba starších rodinných domků a 30% starší činžovní domy
D	25 %	Nejmladší a největší sídliště s mnohapodlažní panelovou zástavbou	100% paneláky sídlištního charakteru

Charakter jednotlivých obytných zón dokreslují některé další údaje o bytovém fondu a socio-demografické charakteristiky (tabulka 2). V tabulce jsou pouze ty kategorie, které se od sebe lišily, a proto nemusí činit součet 100 %.

Postoje obyvatel jednotlivých obytných zón jsou v tabulce 3. Pouze 39% obyvatel ví, že Staré město v Táboře bylo prohlášeno městskou památkovou rezervací (MPR). Největší znalost projeví obyvatelé středu města (A), nejméně se o tuto otázku zajímají obyvatelé největšího a nejnovějšího sídliště (D). V tom, co obyvatelé města považují za střed města, se vzácně shodují. Relativně nejčastěji považují za „centrum“ města Staré město obyvatelé starších sídlišť (B), kteří ho také nejčastěji navštěvují.

TAB 2: Údaje o bytovém fondu a některá socio-demografická data

Otázka	Charakter zástavby	A	B	C	D	Tábor
		Střed města	Starší sídliště a okraj domky	Okrajové + příměstské	Novější sídliště	průměr
V jakém bytě bydlíte? (%)	1+1 nebo 2+0	10	10	-	25	10
	2+1	40	25	10	-	20
	3+1	40	35	10	60	40
	4+1	-	-	5	15	5
	rodinný domek	20	30	75	-	25
Průměrný počet místností		4,0	3,9	4,7	3,7	3,9
Počet členů domácnosti (průměr)		2,7	2,7	3,6	2,9	2,9
Počet místností na člena domácnosti		0,68	0,70	0,77	0,79	0,74

V jakém typu domu bydlíte? -%	více než 4 byty	80	70	25	100	75
	řadový domek, do 4 bytů	-	10	-	-	5
	rodinný domek	20	20	75	-	25
vzdělání	Vysokoškolské (%)	18	21	19	10	17
zaměstnání (%)	podnikatel	12	14	12	15	14
	zaměstnanec	39	38	41	51	42
	důchodce	33	30	20	10	24

Přestože bylo poblíž zóny D vybudováno nákupní centrum s dostatečnou parkovací plochou, stále ještě převládá nakupování v supermarketech a diskontních prodejnách v centru města. Lze očekávat, že s výstavbou dalších hypermarketů v zóně D, se zřejmě poměr zákazníků v centru města a nákupním centru změní. Důvod současného chování lidí je dán dopravní situací v Táboře, neboť doprava z centra města a ostatních okrajových částí do nákupní zóny D byla silně přetížena a nákup vyžadoval značný čas na dopravu.

TAB 3: Postoje obyvatel jednotlivých částí města k vybraným otázkám

Otázka	Charakter zástavby	A	B	C	D	Tábor
		Střed města	Starší sídliště + okraj domky	Okrajové + příměstské	Novější sídliště	průměr
Staré město je MPR %		54	33	23	21	39
Co považujete za střed města? (%)	Staré město	64	75	70	65	68
	Nové město	34	23	29	32	31
	Jiné	1	2	1	3	2
Jak často navštěvujete Staré město (%)	několikrát týdně	41	56	30	28	41
	několikrát měsíčně	44	37	55	40	43
	několikrát za rok	4	2	10	23	9
Průměrná četnost návštěv za měsíc /1/		8	9	6	6	7
Jak často používáte auto (počet za měsíc)		12	11	16	9	12
Kde obyvatelé realizují nákup denních potřeb (%)	V nákupním centru	14	23	23	53*)	31
	V centru města	74*)	50	67	18	46
	Co nejbližše bydlišti	12	27	10	29	22
Jak volili jednotlivé obytné zóny v krajských volbách v roce 2004 (celá %)	ODS	49	36	52	45	45
	KDU/ČSL	6	5	5	3	5
	ČSSD	11	17	11	10	13
	KSČM	14	26	13	20	18
Účast ve volbách (celá %)		35	33	41	25	31
*) v těchto případech je to současně blízko bydlišti						

Zajímavé jsou i výsledky voleb do krajského zastupitelstva v roce 2004 rozdělené podle obytných zón A až D, když ke zpracování byly použity výsledky zveřejněné Českým statistickým úřadem na (www.volby.cz). Nejmenší účast byla na sídlišti (D), největší v příměstských částech převážně s charakterem vesnického bydlení. Liší se i významně pravolevá orientace voličů jednotlivých zón. V okrajových a příměstských částech města je nejvíce pravicově orientovaných voličů, zatím co nejvíce příznivců KSČM a levicových stran je v zóně B, tedy starších sídlišť s okrajovou zástavbou řadových a rodinných domků, kde bydlí největší část obyvatel privilegovaných před rokem 1989 (vojáci, policie, vedoucí pracovníci socialistických podniků) a poměrně vysoké procento důchodců (tab. 3).

V roce 2004 byl proveden podobný a velmi podrobný sociologický průzkum z hlediska chování obyvatel Tábora a jeho příměstských částí ve vztahu k sběru, třídění a obecně likvidace odpadů. Největší polarizace z hlediska využívání kontejnerů na separaci odpadu je u okrajových a příměstských částí města (B), kde na jedné straně třídí odpad pravidelně 56 % domácností, zatímco 20% netřídí odpad vůbec. Dá se říci, že Tábor se neliší od ostatních měst a pravidelně nebo často třídí odpad tři pětiny domácností. Nejvyšší procento „třídíčů“ je v zóně B. Vztah ke vzdělání není možno prokázat. V Táboře byly v té době v provozu dva separační dvory na odkládání všech druhů odpadů. I přesto, že jsou oba umístěny nejbližší sídlištím, nejčastěji je využívají obyvatelé okrajových a příměstských částí města. Obyvatelé příměstských a okrajových částí také nejčastěji využívají kontejnery na velkoobjemový odpad, které jsou pravidelně ve stanovené dny rozmístřovány do jednotlivých částí města.

Z toho vyplývá, že obyvatelé příměstských a okrajových částí (C), kteří převážně žijí v rodinných domcích anebo v činžovních domech s menším počtem bytů, vyprodukují nejvíce odpadů a využívají nejčastěji všech forem likvidace tohoto odpadu. Podle studie společnosti Markent se o problematiku odpadu zajímá asi polovina obyvatel. Podle našeho průzkumu se pravidelně nebo občas zajímá o tuto problematiku tři čtvrtiny respondentů. Na rozdíl od uvedeného průzkumu jsme neprokázali, že by zájem o tuto problematiku byl v korelaci s ochotou lidí třídít odpad. Lidé z centra města se nejčastěji zajímají o tuto problematiku, ale nepatří k neaktivnějším při třídění odpadu (tab. 4).

TAB 4: Typ a umístění sběrné nádoby (údaje v %)

Otázka	Charakter zástavby	A	B	C	D	Tábor
		Střed města	Starší sídliště + okraj domky	Okrajové + příměstské	Novější sídliště	průměr
Jak často používáte kontejner na třídění odpadu?	pravidelně	51	57	56	48	53
	nikdy	15	8	20	13	13
Víte o separačních dvorech?	ano, využívám	40	40	55	25	40
Využíváte kontejnery na velkoobjemový odpad?	pravidelně	25	25	30	10	25
	nevyžívám	35	35	30	40	35
Zajímáte se o problematiku odpadů?	pravidelně	49	38	39	11	34
	výjimečně	6	4	2	5	5

Souhrn a závěry

Práce se primárně zabývá příklady využití komunikace vedení města s obyvateli při řešení současných problémů města. Postupně lze pozorovat stále větší zájem obyvatel o dění ve městě. Vedení města si stále více uvědomuje důležitost této komunikace s obyvateli při realizaci rozvojových záměrů města.

Systematická regenerace historického centra probíhá již třicet let a to se projevilo výrazně na postavení centra z hlediska fungování celého městského organismu. Zatímco při zahájení regenerace bylo centrum považováno za jakousi podřadnou a „vybydlenou“ čtvrť, ve které bydlely sociálně slabé vrstvy obyvatel s nízkou úrovní vzdělání a vysokým podílem starých obyvatel, v průběhu těchto 30 let se historické centrum stalo „vyhledávanou“ adresou pro bydlení. Zcela se změnila struktura obyvatel. Výrazně vzrostla vzdělanostní struktura a snížil se průměrný věk obyvatel. Počet obyvatel klesl na polovinu a výrazně se zvýšil standard bydlení. Přestože z historického centra postupně odešly důležité správní orgány (okresní národní výbor, později okresní úřad, část městského úřadu, samozřejmě i bývalé OV KSČ a některé další orgány), v každém období považovali obyvatelé města historické centrum za skutečné centrum města i když bylo a je dopravně obtížně přístupné.

Obyvatelé města i vedení města si vždy uvědomovali kulturně-historickou hodnotu centra pro český národ, ale i pro turisty. Po roce 1990 se však změnila taktika a cíle regenerace. Prioritní není opravovat památky pro turisty, ale regenerací vrátit do Starého města život a vytvořit podmínky pro kvalitní bydlení. Podnikatelé a turisté i obyvatelé pak objeví centrum sami. To se také stalo. Dnes je v centru několik galerií, mají tu sídlo zájmové a neziskové organizace a hlavně tu vzniklo kolem 70 restaurací, kaváren a jiných zábavních podniků, které jsou o víkendu všechny obsazené. Je zde jedno z nejnavštěvovanějších muzeí v republice (Husitské muzeum). Výrazně vzrostl průměrný počet návštěv obyvatel v historickém centru. Kdysi budovaná sídliště, která bezprostředně sousedí s historickou zástavbou, jsou obyvateli města vnímána jakou součástí jejich životního prostoru a ty jsou také nejčastějšími návštěvníky historického centra, kam chodí za zábavou, relaxací i vzděláním.

Z řady dalších sociologických studií plyne, že město lze rozdělit na čtyři části, které se liší charakterem zástavby, ale i polohou vůči centru města: A) Starší městská zástavba, B) Starší sídliště s okrajovou zástavbou řadových a rodinných domků, C) Okrajové a příměstské části D) Nejmladší a největší sídliště s mnohapatrovou a silně zahuštěnou panelovou zástavbou. Z některých studií plyne, že charakter zástavby ovlivňuje i životní styl obyvatel a nelze vyloučit, že se tato diferenciací bude do budoucna ještě více prohlubovat. Z provedené analýzy je těžké říci, co je primární, zda charakter zástavby ovlivňuje postoje lidí anebo zda určité sociální skupiny dávají přednost určité formě bydlení nebo tato forma byla v určitém období pro danou sociální skupinu vytvořena. Domníváme se, že pravda je někde uprostřed a tyto dva faktory se vzájemně ovlivňují. Přesto však můžeme konstatovat, že charakter zástavby má do určité míry vztah k životnímu stylu a postojům lidí, kteří zde bydlí.

Literatura:

- [1] KUŠOVÁ, D., BARTOŠ, m., TĚŠITEL, J. 1998 *Průzkum veřejného mínění obyvatel města Tábora k systému placeného parkování*. České Budějovice
- [2] KUŠOVÁ, D., TĚŠITEL, J. 1994. *Vnímání Starého města Tábor místními obyvateli*. Sociologická studie. Zemědělská fakulta Jihočeské university, České Budějovice
- [3] KUŠOVÁ, D. a kol., 1995 *Průzkum Názory a postoje obyvatel k problematice bydlení*. Sociologická studie. České Budějovice
- [4] KUŠOVÁ, D., TĚŠITEL, J., BARTOŠ, m., 1998 *Průzkum veřejného mínění ke změnám a doplňkům územního plánu města Tábora*. České Budějovice
- [5] VANÍČEK J. 2002. *Sociologický výzkum názorů občanů města na Staré město v Táboře*. Sociologická studie. ZF JČU, Katedra cestovního ruchu, Tábor
- [6] VANÍČEK J., BUZU D., 2003: *Jak ovlivňuje charakter zástavby spokojenost lidí s bydlením*. Urbanismus a územní rozvoj 1,36-40
- [7] VANÍČEK J., RANDOVÁ H., 2004: *Ovlivňuje charakter městské zástavby postoje obyvatel k problematice třídění domovního odpadu?* Moderní obec 12/2004
- [8] VANÍČEK, J. 2003: *Vývoj názorů obyvatel na funkci a význam historického centra města*. Sborník Cestovní ruch v ČR – problémy a možnosti jejich řešení. Str.48-52, Sv. 1.

MOŽNOSTI A STAV OBCHODNÍHO FINANCOVÁNÍ PODNIKŮ V SR POSSIBILITIES AND STATUS OF ENTERPRISE TRADE FINANCING IN SLOVAK REPUBLIC

Martin Vejačka

Technická univerzita v Košiciach

martin.vejacka@tuke.sk

Klíčová slova:

Obchodné financování – podnikové úvěry – kreditní riziko

Key words:

Trade financing – enterprise loans – credit risk

Abstract:

The enterprises have a big demand for financing of their international trade activities. Banks in Slovakia react on this demand by various forms of financing, often with support of guarantee by state EXIMBANKA, which aims to support export possibilities of domestic enterprises. Though world economic crisis in last years induced downfall in revenues and orders also in Slovak enterprises and therefore it led to aggravation of their payment discipline and increase of credit risk in the financing banks.

Možnosti obchodného financovania podnikov v slovenských bankách

Slovenské banky v súčasnosti už ponúkajú široké portfólio produktov pre obchodné financovanie podnikov. Každá banka má vo svojom portfóliu financovanie prostredníctvom dokumentárnych nástrojov (napr. dokumentárny akreditív, bankové záruky a pod.). Bežnými formami obchodného financovania v slovenských bankách sú nasledovné:

Dokumentárny akreditív je najbežnejšou formou obchodného financovania. Banka sa zaväzuje voči dodávateľovi tovaru alebo služieb zaplatiť určitú peňažnú čiastku podľa akreditívnych podmienok za predpokladu, že príjemca akreditívu predloží dokumenty uvedené v podmienkach akreditívu. Častým problémom v rozvíjajúcich sa ekonomikách je, že množstvo bánk nemá dostatočné kapitálové zázemie a tak je ohrozená ich schopnosť vyhovieť požiadavkám firiem na financovanie. Riešením je umožniť bankám s medzinárodnou reputáciou pôsobiť na lokálnom trhu obchodného financovania.[4, 80]

Poexportné financovanie je krátkodobým financovaním počas obdobia nasledujúceho po dodávke. Konkurencieschopnosť často závisí na podmienkach, ktoré je exportér schopný ponúknuť svojim odberateľom. Poexportné financovanie zabezpečuje adekvátnu likviditu do času, kým odberateľ prijme tovar a exportér obdrží platbu. *Predexportné financovanie* je poskytnutím úveru exportérovi na realizáciu vývozného kontraktu ešte pred vznikom pohľadávky. Tieto prostriedky sa využijú na zabezpečenie výrobného procesu, nákup materiálu a surovín a celkové financovanie fyzickej dodávky tovaru alebo služby importérovi. [4, 81]

Odberateľské úverovanie je finančná dohoda, kde finančná inštitúcia v exportárskej krajine poskytne úver priamo alebo nepriamo zahraničnému odberateľovi na financovanie nákupu tovarov a služieb od daného exportéra. Týmto sa zlepšuje platobná schopnosť odberateľa a cashflow dodávateľa/exportéra. [4, 81]

Factoring zahŕňa predaj pohľadávok s diskontom na dennej, týždennej alebo mesačnej báze za okamžitú hotovosť. Dlhové aktíva sa predáva exportér s diskontom faktoringovej spoločnosti, ktorá preberá všetky obchodné a politické riziká pohľadávky. Medzinárodný factoring s rozvojom exportu slovenských podnikov získava na význame a podiele na obrate domácich faktoringových spoločností, ktoré navyše vstupujú do medzinárodných faktoringových sietí. [4, 81]

V niektorých slovenských bankách môžeme nájsť aj špeciálne produkty pre obchodné financovanie. Napríklad Slovenská sporiteľňa v spolupráci s EXIMBANKOU SR ponúka špeciálny produkt nazvaný „Financovanie v spolupráci s EXIMBANKOU SR“. Tento úver je poskytovaný na podporu exportu produktov a služieb s prevažne slovenským pôvodom. Úver je poskytnutý Slovenskou sporiteľňou na základe Zmluvy o refinančnom úvere s EXIMBANKOU SR. Splatnosť úveru je maximálne 1 rok od čerpania úveru a je poskytnutý v euro. Poistenie EXIMBANKY SR kryje politické a iné nekomerčné riziká, ktoré zapríčiňujú straty výnosov z investícií v zahraničí v dôsledku nemožnosti transferu úhrad do SR, eliminuje sa tak riziko platobnej neschopnosti odberateľa, resp. jeho platobnej nevôle. [2, 112], [4, 82]

Ďalšou bankou je VÚB BANKA, ktorá ponúka tri špeciálne produkty obchodného financovania – Exportný odberateľský úver, Predexportné financovanie s poistením úveru a Diskontovanie pohľadávok. Exportný odberateľský úver znamená rýchle poskytnutie prostriedkov zahraničnej banke prípadne priamo zahraničnému odberateľovi. Poskytnutie úveru umožní, aby exportér úhradu za dodaný tovar obdržal hneď po uskutočnení dodávky. Zahraničná banka, alebo odberateľ, následne spláca úver banke v súlade s dohodnutým splátkovým kalendárom. Predmetom financovania je hlavne vývoz investičných celkov, strojov alebo technológií a je spojený s poistením úveru EXIMBANKOU SR. Podmienkou je zaplatenie minimálne 15% hodnoty kontraktu odberateľom vopred. Zmyslom Predexportného financovania je získanie úverových zdrojov výrobcom (exportérom) na realizáciu vývozného kontraktu ešte pred vznikom pohľadávky, pričom tieto prostriedky slúžia na nákup materiálu a surovín, zabezpečenie výrobného procesu až po financovanie exportnej pohľadávky. VÚB banka poskytne úver výrobcovi/exportérovi na základe poistenia úveru EXIMBANKOU SR. Diskontovanie pohľadávok je odkúpenie pohľadávky vzniknutej na základe zmluvy medzi exportérom a importérom denominovanej v cudzej mene pred lehotou jej splatnosti zníženú o diskont. Po dodávke tovaru a predložení a akceptácii exportných dokumentov, banka vyplatí sumu pohľadávky zníženú o diskont na účet exportéra. Výhodou je práve skoršie získanie prostriedkov exportérom. [4, 83]

ČSOB ponúka špeciálny produkt poľnohospodárske podniky - Preklenovací poľnohospodársky úver. Tento produkt umožňuje prekonať obdobie zakladania úrody a zberových prác, kým podniku bude vyplatená podpora od Pôdohospodárskej platobnej agentúry (PPA). Preklenovací úver tak pomôže preklenúť obdobie dočasného

nedostatku finančných prostriedkov už pred predložením Žiadosti do PPA a automaticky úver splatiť až po vyplatení priamej platby. [4, 83]

Stav financovania podnikov na Slovensku v roku 2009

Koncom roku 2008 nastalo dramatické zhoršenie ukazovateľov ekonomického vývoja SR a zákonite sa prejavilo aj na podnikovom sektore. Vývoj na Slovensku bol veľmi podobný vývoju v ostatných krajinách. Dokonca v niektorých ukazovateľoch boli podniky na Slovensku zasiahnuté ešte výraznejšie ako v okolitých krajinách. Dôvodom je najmä výraznejšia exportná závislosť našich podnikov a taktiež relatívne vysoký podiel odvetví s vyššou citlivosťou na ekonomický pokles. [1, 58]

Väčšina podnikov vstupovala do krízového obdobia v pomerne dobrej pozícii. V priebehu predchádzajúcich období akumulovaný zisk vytvoril relatívne dobrú kapitálovú pozíciu. Vyššiu mieru zadlženia vykazovali len vybrané sektory (najmä potravinársky, chemický priemysel, výroba materiálov a veľkoobchod a maloobchod). V prvom polroku 2009 sa v podnikovom sektore významne zhoršili predovšetkým niektoré finančné ukazovatele, ktoré priamo vplývajú na ich schopnosť splácať úvery. Vzhľadom na pokles zahraničného dopytu, medziročne klesli najmä tržby. Tie poklesli takmer vo všetkých sektoroch - výnimkou bol sektor telekomunikácií. Výrazný medziročný pokles zaznamenali sektory výroby strojov, materiálov, chémie, obchodu a dopravy. Zo sektorov, ktoré sú významné z pohľadu úverového vystavenia bánk, zaznamenali výraznejší prepád ukazovateľov menovite služby, veľkoobchod a maloobchod, doprava, výroba strojov a materiálov. [1, 58]

Špecifickým sektorom, voči ktorému majú banky vystavenie, je sektor komerčných nehnuteľností. Jeho špecifiká sú na jednej strane dané významným podielom v portfóliách bánk a vysokým tempom rastu v posledných rokoch, na druhej strane sa tento sektor vyznačuje pomerne vysokou volatilitou a cyklickosťou. Od začiatku roka 2009 sa ekonomický pokles začal výraznejšie prejavovať aj na tomto trhu. Stagnácia dopytu a výrazný rast ponuky kancelárskych priestorov zvýšili mieru neobsadenosti týchto priestorov. Predpokladáme, že tá bude ešte rásť, vzhľadom na očakávaný rast ponuky kancelárskych priestorov v najbližších rokoch. Vysoká ponuka bude vytvárať tlak aj na výšku nájomného. Vzhľadom na vysokú citlivosť dopytu po komerčných nehnuteľnostiach na ekonomický vývoj očakávame aj pokles dopytu. Opätovný rast je spojený až s výraznejším oživením ekonomickej situácie. Stúpol objem úverov, pri ktorých podniky vykazujú významnejšie zhoršenie finančnej situácie. Vzhľadom na všeobecné zhoršenie vývoja v podnikovom sektore je pre kvalitu bankových úverov podstatná situácia v podnikoch, ktoré majú úver od bánk. Za účelom sledovania podielu úverov, u ktorých je vyššia pravdepodobnosť nesplácania, sa sledujeme ukazovateľ úverov v riziku. Od začiatku roka 2009 podstatne stúpol podiel klientov bánk, ktorí vykazovali zhoršenie finančnej situácie. Kým v decembri 2008 tvorili úvery, pri ktorých podniky dosiahli stratu a zároveň im poklesli tržby o 50% (t.j. úvery v riziku) približne 2,5% z celkových úverov, v júni 2009 to už bolo na úrovni 7,5%. Pri sprísnení definície ukazovateľa úverov v riziku (pri poklese tržieb o 30% a stratu) stúpol objem takýchto úverov až na 14%. Tento ukazovateľ zároveň naznačuje finančnú kondíciu podnikov a ich schopnosť splácať úvery vzhľadom na ekonomický pokles. [1, 59] [5, 32]

So vstupom Slovenska do eurozóny, keď dovtedy cudzomenové pozície v euro sa stali pozíciami v domácej mene, výrazne pokleslo devízové riziko podnikového sektora. Kým na konci roka 2008 tvorili podnikové úvery v cudzích menách viac ako 30%

z celkových úverov, na konci prvého štvrťroka 2009 tento podiel klesol na 2%. Podniky však naďalej výrazne ostávajú vystavené úrokovému riziku. Dôvodom je dominancia krátkodobej fixácie úrokových sadzieb pri všetkých typoch úverov. Takmer sto percentný podiel úverov s krátkou fixáciou je rizikom najmä v čase neistoty na finančných trhoch. [1, 60]

Od začiatku roka začal výraznejšie rásť objem zlyhaných podnikových úverov. Od januára 2009 banky zaznamenali zhoršujúcu sa kvalitu podnikových úverov. Objem zlyhaných úverov stúpol o takmer 120 mil. EUR, čo predstavuje 25% nárast objemu. Podiel zlyhaných úverov na celkových úveroch tak dosiahol 4,5 percenta. Zlyhané úvery sa vyskytli predovšetkým pri úveroch krátkodobého charakteru. Najviac postihnutými boli sektory, ktoré sa správajú citlivejšie pri ekonomickom poklese. Výraznejšie tak podiel zlyhaných úverov rástol v sektore obchodu, priemyselnej výroby a stavebníctva. [1, 61]

Zhoršujúca sa platobná schopnosť podnikov sa prejavila aj pri rastúcom objeme úverov s omeškaním úverových splátok. Podiel úverov s omeškaním do 90 dní na celkových úveroch stúpol z 2% na 4%. Podiel úverov podnikom bez omeškania bol v júni 2009 v sektore na úrovni 90%, kým na konci tretieho štvrťroka 2008 tvoril takmer 96%. [1, 62] Je tak zjavné, že celosvetová ekonomická kríza mala na Slovensku v roku 2009 už výrazný negatívny vplyv na financovanie podnikov a ich schopnosť splácať úvery poskytnuté bankami.

Literatúra:

- [1] NBS – *Analýza slovenského finančného sektora za prvý polrok 2009*. NBS, Bratislava, 2009. s. 58-62
- [2] RAMKE, CH. *Credit Risk Management in Banking Institutions – Information, Processes and Procedures*, Economics and Management. 4/2006, p.112 – 118, ISSN 1212-3609
- [3] SANTOMERO, A. M. *Commercial Bank Risk Management*, University of Pennsylvania, 1997
- [4] GIULIANO, A. et al. *Financial services offered by a multidisciplinary B2B network*. E + M. *Ekonomie a management*. vol. 12, no. 1 (2009), p. 77-87. ISSN 1212-3609
- [5] WILSON, T. *Portfolio credit risk*. Economic Policy Review, New York 1998. Vol. 4, No.3

VÝZNAM MONITORINGU ENERGETICKÉ EFEKTIVNOSTI V ZEMĚDĚLSTVÍ

ROLE OF MONITORING OF THE ENERGY EFFICIENCY IN AGRICULTURE

Václav Vilhelm, Alice Picková

Ústav zemědělské ekonomiky a informací

vilhelm.vaclav@uzei.cz, pickova.alice@uzei.cz

Klíčová slova:

Energetická efektivnost – trvale udržitelný rozvoj – zemědělská politika – energetická bilance zemědělství

Key words:

Energy efficiency – sustainable development – agricultural policy – energy balance of agriculture

Abstract:

The contribution deals with the issues of energy intensity in agriculture and with the possibilities of evaluation its energy balance. Based on the published data the position of the agriculture as a consumer of various sources of energy and producer of renewable energy resources is discussed. The possibilities of implementations of agricultural holdings energy analyses into agricultural policy are mentioned. The aim is the evaluation of the economic and energetic efficiencies of agricultural holdings and their reciprocal connection with the accent on the corporate social responsibility and the role of agricultural policy. The upcoming utilisation of the PLANETE programme in France is given as such example.

Úvod

Zemědělské podniky jsou příjemci podpor z veřejných zdrojů, a proto je plně odůvodněné motivovat a usměrňovat jejich chování tak, aby respektovalo společenské požadavky. Energetická efektivnost je obecným společenským požadavkem vyplývajícím z vědomí existence omezených zdrojů energie pro další rozvoj společnost a je tak velmi důležitou součástí konceptu trvale udržitelného rozvoje.

Pro podnikatelskou činnost je rozhodujícím parametrem ekonomická efektivnost, daná výsledky vlastní hospodářské činnosti a v případě zemědělství významně ovlivňovaná i platbami za veřejné zboží. Zabezpečení rovnováhy tří základních složek ekonomické, environmentální a sociální tak, aby uspokojování současných potřeb neohrozilo potřeby budoucích generací, je úkolem celospolečenským, avšak fundamentálně realizovaným na podnikové úrovni. Stejně jako ostatní firmy mohou a měly by i zemědělské podniky přijímat dobrovolný závazek chovat se v rámci svého fungování odpovědně k prostředí i společnosti, ve které podnikají. To je principem konceptu společenské odpovědnosti firem označovaného zkratkou CSR (z anglického Corporate Social Responsibility) [8]. Příkladem postojů a odpovědnosti zemědělských podnikatelů k veřejným statkům jsou výsledky terénního šetření z let 2006 – 2007, provedeného za účelem zjištění životaschopnosti zemědělských podniků hospodařících v produkčně znevýhodněných oblastech v oblasti Beskyd a Bílých Karpat. Průzkum ukázal, že se zemědělci staví

pozitivně i k určitým omezením, vztahujícím se k danému režimu hospodaření v chráněných oblastech, ovšem za předpokladu poskytování úlev a podpor [6].

Zemědělství pro svou specifickou a plošný charakter výroby s významným vlivem na utváření krajiny hraje důležitou roli v konceptu trvale udržitelného rozvoje. V současné době je v této souvislosti zdůrazňována role zemědělství v oblasti péče o krajinu. Stejný přístup by mohl být uplatněn k roli zemědělství při zlepšování energetické bilance. Spotřeba energie na zemědělskou produkci je faktorem, který si zasluhuje plnou pozornost, a to zvláště tehdy, je-li zemědělskou produkcí i výroba energetických surovin. Lze očekávat, že v podnikové praxi mohou existovat významné rozdíly v energetických vstupech i výstupech.

Energetické aspekty zemědělství

Pokud jde o spotřebu energie, obecně jsou rozlišovány dva typy, v závislosti na obnovitelnosti jejich zdrojů v reálném čase:

- energie neobnovitelné, což jsou v zásadě fosilní a jaderná energie, nacházející se v zemské kůře; jsou považovány za zásoby,
- energie obnovitelné, které se buď obnovují rychle (dřevo, ostatní organická hmota), nebo pocházejí z nevyčerpatelných zdrojů jako je slunce, vítr, voda a jsou považovány za toky [7].

Cílem jsou především úspory energie z neobnovitelných zdrojů, resp. její nahrazování energií z obnovitelných zdrojů. Dotování produkce obnovitelné energie je oprávněné pouze za předpokladu, že její produkcí i využíváním dochází k prokazatelné absolutní úspoře spotřeby neobnovitelné energie. To znamená přesně sledovat energetickou náročnost výroby zdrojů obnovitelné energie, protože samotná ekonomická efektivnost této produkce v důsledku zmíněných dotací nemusí automaticky znamenat energetickou efektivnost.

Ve vztahu k energeticky úspornému chování lze najít i některá kontroverzní opatření zemědělské politiky. Příkladem jsou daňové úlevy pro pohonné hmoty používané v zemědělství. Tato úleva byla zavedena k podpoře zvýšení objemu zemědělské produkce v období čtyřicátých let minulého století ve Velké Británii. V mnoha dalších zemích byla potom zavedena zpočátku ze stejného důvodu, avšak později především z důvodu srovnatelné konkurenceschopnosti. V současné době původní pomínul. Nyní jsou obvykle součástí státní politiky opatření, která stimulují snižování energetické náročnosti produkce s ohledem na životní prostředí, s nimiž je daňová úleva na pohonné hmoty v jasném rozporu [10].

Zemědělství (stejně jako lesnictví), na rozdíl od jiných odvětví, která jsou převážně spotřebiteli energie, transformuje sluneční energii na biologickou hmotu a může tak zvyšovat energetickou bilanci. Moderní zemědělství je však současně významným spotřebitelem fosilních zdrojů energie, a to zejména nafty k pohonu zemědělských strojů a dopravních prostředků a elektrické energie spotřebovávané především v provozech živočišné výroby.

Spotřebu energie v českém zemědělství v letech 2000 a 2004 – 2008 v absolutních hodnotách uvádí tabulka 1. V období let 2000 až 2008 je patrná snižující se spotřeba zejména černého a hnědého uhlí. Spotřeba benzinu, zemního plynu se snižuje výrazně méně a spotřeba nafty v zásadě stagnuje.

TAB.1 Spotřeba vybraných paliv a elektrické energie v zemědělství ČR v roce 2000 a v letech 2004 -

2008	MJ	2000	2004	2005	2006	2007	2008
černé uhlí	t	3 542	3 551	3 247	3 138	1 555	1 773
	GJ	74 316	70 534	65 906	71 370	37 065	40 526
hnědé uhlí	t	54 285	43 290	40 038	39 031	29 250	30 092
	GJ	758 938	622 725	558 806	547 436	417 167	427 005
benzín	tis. litrů	9 096	8 167	7 056	6 829	6 068	6 176
	GJ	291 454	261 687	226 093	220 820	196 226	199 724
nafta	t	216 619	211 134	216 055	232 047	199 419	203 423
	GJ	7 641 235	8 973 195	9 182 338	9 908 407	8 515 191	8 989 162
zemní plyn	tis. m ³	70 404	79 395	80 204	75 591	68 598	63 352
	GJ	2 393 736	2 699 430	2 726 922	2 570 101	2 332 330	2 153 979
elektrická energie	MWh	1 107 210	993 961	971 799	963 826	879 326	925 269

Pramen: ČSÚ

V rostlinné výrobě jsou důležitými kvantifikovatelnými energetickými vstupy hnojiva, zejména dusíkatá, a prostředky ochrany rostlin. Nezanedbatelný energetický vstup představují i samy zemědělské stroje a zařízení, stejně jako budovy používané pro skladování a některé provozy. Jde zejména o energii, která byla potřebná na jejich výrobu resp. stavbu.

Provedení energetických analýz zemědělské výroby je prvním předpokladem pro možnost implementaci opatření k podpoře energeticky šetrného chování do zemědělské politiky. Metodické přístupy k energetickým kalkulacím v zemědělské produkci popsali Špička a Jelínek [9].

K tématům kalkulace energetické náročnosti zejména rostlinné výroby byla publikována v posledních desetiletích řada prací. Tak např. Hülsbergen et al. [2] využili dat z polního pokusu z období 1967 až 1998 v podmínkách středního Německa k demonstraci metodologické báze energetického bilancování a k identifikaci časových trendů různých energetických parametrů, vyjádřených podílem a formou dusíkatého hnojení. Energetickou bilanci rostlinné výroby se zabývali Kuesters a Lammel [3]. Na základě polních pokusů provedených v letech 1989 – 1997 v Německu zjistili lineární vztah mezi nárůstem energetického vstupu do celého systému a nárůstem hnojení dusíkem. Čistý energetický výstup narůstal s rostoucím energetickým vstupem. Srovnáním energetických a environmentálních otázek konvenčního a organického zemědělství se zabývali Gomiero et al. [1]. Obecným závěrem je zjištění, že organické zemědělství dosahuje lepší energetické efektivity, pokud jde o poměr výstupu energie k jejímu vstupu, než konvenční zemědělství. Obecně má však konvenční zemědělství vyšší celkovou netto produkci energie z jednotky plochy.

Vyhodnocením regionální diferenciace energetických vstupů ve světovém zemědělství a identifikací stávající situace a trendů změn ve vybraných státech EU se zabýval Pawlak [5]. Přímé vstupy energie do zemědělství se pohybují v intervalu od 0,02 TJ na 100 ha zemědělské půdy v subsaharské Africe do 2,86 TJ v Japonsku. Jednotkový energetický vstup na 1000 dolarů hrubé přidané hodnoty se pohybuje v intervalu od 2,6 TJ v Japonsku do 49,2 TJ v Rusku.

Ke konkrétní snaze o implementaci zjištěných energetických bilancí do zemědělské politiky dochází v současné době ve Francii. Ministerstvo zemědělství a rybolovu přijalo Plán energetické výkonnosti zemědělských podniků [4], který je rozdělen do dvou os:

- zlepšení energetické efektivity podnikových systémů,
- propagace výroby obnovitelné energie využitím biomasy, sluneční energie.

Je stanoven systém monitorování energetické bilance zemědělských podniků, který využívá tři různé programy provádění tzv. energetických diagnóz zemědělských podniků. Nejvyužívanější je přitom program PLANETE, který umožňuje vyhodnocovat spotřebu přímé a nepřímé energie a emise skleníkových plynů. Postupně by měl energetický monitoring zemědělských podniků znamenat přímé dopady do úrovně subvencování zemědělství z veřejných zdrojů.

Závěr

Ekonomická efektivnost výroby je pro zemědělské podnikatele základním cílem a měla by být v souladu s aspekty energetické efektivnosti. Zemědělská ekonomika je podstatným způsobem ovlivňována dotacemi z veřejných zdrojů, které jsou chápány jako platby za veřejné zboží, což je nyní reprezentováno především krajinotvornou a environmentální rolí zemědělství. Obdobný přístup by měl být uplatněn i v oblasti energetické politiky vůči zemědělství, která má ekonomicky motivovat zemědělské podniky k šetrnému využívání zdrojů neobnovitelné energie. Předpokladem je vytvoření metodiky hodnocení energetické bilance. Ve Francii představuje takový nástroj systém PLANETE.

Motivace k úsporám se odvíjí od cen energetických zdrojů, které jsou významně ovlivněny spotřebními daněmi i daňovými úlevami. S tím by měla korespondovat i společenská snaha o minimalizaci nepříznivých externalit.

Pokud je trvale udržitelný rozvoj včetně energetické úspornosti všeobecným požadavkem lidské společnosti, je rolí veřejného sektoru soustavou ekonomicko-politických nástrojů vytvořit takové podmínky pro podnikání, aby ekonomicky efektivní produkce byla současně produkcí energeticky šetrnou.

Literatura:

- [1] GOMIERO, T., PAOLETTI, M. G., PIMENTEL, D. Energy and environmental issues in organic and conventional agriculture, *Critical reviews in plant science* 2008, roč. 27, č. 4, s. 239 - 254
- [2] HÜLSBERGEN, K.-J., FEIL, B., BIERMANN, S., RATHKE, G.-W., KALK, W.-D., DIEPENBROCK, W. A method of energy balancing in crop production and its application in a long-term fertilizer trial. *Agriculture, Ecosystems and Environment*, 2001. roč. 86, s. 303 - 321
- [3] KUESTERS, J., LAMMEL, J. Investigations of the energy efficiency of the production of winter wheat and sugar beet in Europe. *European Journal of Agronomy* 1999, roč. 11, s. 35 - 43
- [4] Ministère de l'agriculture et de la pêche: Plan performance énergétique des exploitations agricoles 2009 – 2013, Paris, 3.2. 2009 a Circulaire DGPAAT/SDBE/C2009-2013 z 18.2.2009
- [5] PAWLAK, J. Nakłady energii w rolnictwie na świecie, w UE i w Polsce. *Inżynieria Rolnicza*, 2002, roč. 6, č. 5, s.189 -196
- [6] PICKOVÁ, A., ŠPIČKA, J. *Hospodaření zemědělských podniků v produkčně znevýhodněných oblastech Beskyd a Bílých Karpat*, ÚZEI, Praha, 2008 ISBN 978-80-86671-54-3

- [7] RISOUUD, B. *Analyse énergétique de l'exploitation agricole*. Přednáška, Praha – VÚZE 2006
- [8] SRPOVÁ, J., KUNZ, V. CSR bychom neměli opouštět v době ekonomické krize. *Ekonomika a Management*, 2009, č. 1.
- [9] ŠPIČKA, J., JELÍNEK, L. Energetická analýza zemědělských podniků – metodický přístup. *Ekonomika a Management*, 2008, č. 3.
- [10] VILHELM, V., PICKOVÁ, A. *Zdanění a sociální zabezpečení v zemědělství – srovnání situace ČR a vybraných zemí*, ÚZEI, Praha 2009, ISBN 978-80-866741-66-6

CAPITAL BUDGET EVALUATION OF EXCESS CAPACITY

Jan Vlachý

VŠFS Praha and City University of Seattle

vlachy@cityu.eu

Key words:

Capital budgeting – excess capacity – real options – statistical simulation

Abstract:

This paper addresses the fundamental issue of capacity optimization in capital budgeting projects, which is not viable by means of conventional financial analysis. We argue that this is a particular real-option based situation of a kind that encourages the use of statistical simulation. A case study shows the technique to be highly comprehensive, flexible, as well as efficient, which merits its use as a hands-on heuristic tool for corporate management.

Introduction

Establishing the optimal production capacity for a capital budgeting project is one of the essential, albeit most challenging, tasks of investment analysis. Besides the many inputs which ultimately relate to the technical specification of the project under consideration, it is therein critical to perform rather precise estimates of market demand, usually over a period comprising many years. The investment decision is then, to a large degree, irreversible, because subsequent project amendments often incur prohibitive top-up expenses, in line with the principle of sunk costs.

However, any estimate of future demand is inherently uncertain, and the capital budgeting decision thus embraces substantial risk. On the one hand, stemming from the commitment to carry fixed costs under a lower demand than formerly expected (operating leverage), on the other hand, from the potential lack of capacity to satisfy a demand in excess of the project's physical capacity constraint (opportunity cost). Complicating matters further, management often is in a position to, and should, actively react to current market development, using marketing tools, for example.

The currently well-established real options methodology [8] strives to quantify the value of project flexibility, which can be achieved through various technical and organizational features in a project. As classified by Trigeorgis [9], it is thus possible to consider e.g. options to expand (which respond to an exogenous increase in demand), or options to contract (responding to exogenous drops in demand). The existence of such real options should properly be taken into account when assessing the value of any project [7].

One generic option-valuation method, proposed already in the late seventies [1], lies in the use of statistical simulation (Monte Carlo). Whereas it has not gained much acceptance for the valuation of financial options, primarily because of its high demands on computing power, and also to the prompt appearance of the much more efficient and elegant recursive binomial tree pricing model [3], it bears a strong potential for the solution of particular real-option problems.

This paper introduces statistical simulation as an optimization problem-solving tool in regard to the capacity design of a production facility. A case study demonstrates the power and particular characteristics of this method, facilitating its use as a corporate management heuristic.

Problem Definition

We first consider a production-facility project budgeting an initial project cost I and projected life T . The business plan establishes expected annual sales of N units, at a unit price P , with direct unit costs U and annual fixed costs F . Terminal value is estimated at Z . The required return is assumed to be r . For the sake of lucidity, we omit factors such as taxes and projected trends.

Conventional investment analysis of such a project is very simple. It suffices to calculate the Net Present Value of the project [4]. In case the project is independent, it should be accepted if $NPV > 0$. Of mutually exclusive project alternatives, the one with the highest NPV would be selected.

However, this rudimentary and time-tested approach [5] completely ignores the uncertainty of projected market demand on the one hand (not to speak about other risk factors, such as future market prices for the product), but also management capability to react to this major uncertainty on the other hand. The optimum capacity problem thus reduces to the question whether marginal capacity incurs any marginal expenses. If that is the case, standard investment analysis recommends projects which exactly match projected demand, as any alternative with excess capacity would offer a lower NPV .

Using statistical simulation, the same problem can be defined using much more realistic assumptions, while at the same time readily providing the decision-maker with quantitative results that can be used for subsequent optimization. To highlight the various qualities of Monte Carlo, we extend the former problem definition as follows:

There will be a single primary risk factor, representing each year's market demand, and determining the maximum amount that can be sold at current market terms. This will be defined as a simple stochastic process, with parameters based on market analyses, and generated as random variables in the course of each simulation run. Actual production, however, will also be determined by the maximum capacity $N_{\max}$ of the particular project under consideration.

Further algorithms simulate the exogeneous or endogeneous impacts of changing demand. Above all, it is realistic to assume that demand will have some influence on unit revenues of sales. The model thus includes a control mechanism of discrete price adjustments in case of some minimum change in demand compared to the previous period. There is also the assumption of a major additional overhead expense consequent on extremely strong drops in demand (describing e.g. an ad-hoc marketing campaign to invigorate weak demand).

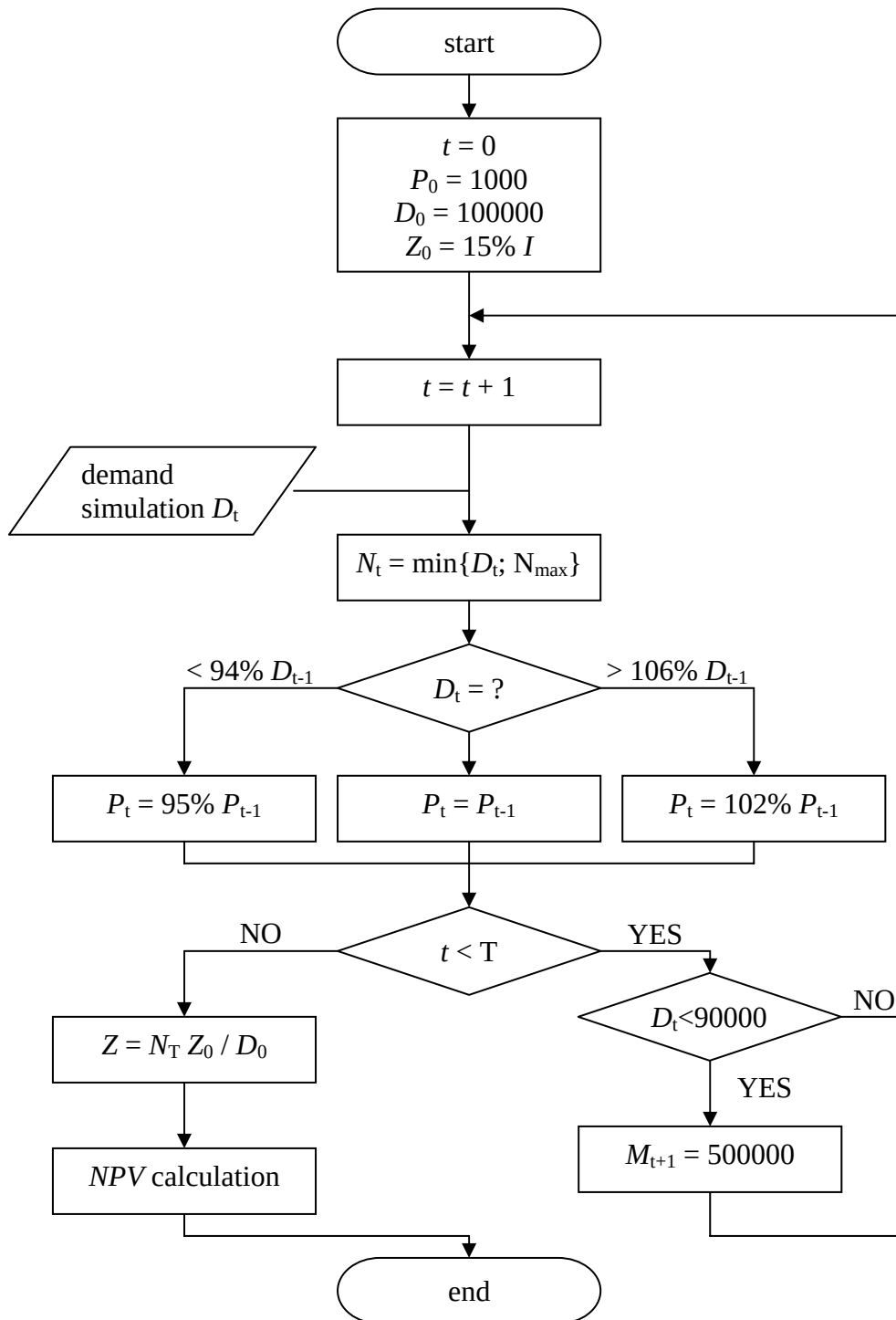
Finally, the model also perceives terminal project value to be contingent on demand, as it actually turns out to be in the final year of planned operation. Figure 1 illustrates the dynamic process, handled by the simulation model, in more detail.

Analysis of Results

The simulation has been performed using the Crystal Ball utility [2], with 100,000 experimental runs. This provides essentially real-time processing on current

average-quality PC hardware, as well as a margin of error in *NPV* calculations of just around 0.3%, which seems to be perfectly acceptable for most corporate finance applications [10].

FIG. 1: **Simulation Run Flowchart**



source: author

A comparison will initially be made for two project alternatives assuming different maximum production capacities. One project's (A) capacity exactly matches expected demand, the other (B) has 20% excess capacity, matching higher project costs (e.g. more machines and furnished space needed) and fixed costs (e.g. more expensive maintenance, insurance). Assuming $T = 5$, $r = 12\%$, $U = 600$ and normally distributed annual demand ($\mu = 100,000$, $\sigma = 15,000$) brings results shown under Table 1.

TAB. 1: Project Comparison

measure	note	Alternative A	Alternative B
I	project cost	90 million	93 million
$N_{\max}$	max. projected capacity	100,000 units/yr	120,000 units/yr
F	fixed costs	5,0 million/yr	5,5 million/yr
$E(NPV)$	median NPV	25.0 million	28.0 million
$NPV_{95\%}$	5. percentile NPV distrib.	3.8 million	2.3 million
$NPV_{99\%}$	1. percentile NPV distrib.	- 4.4 million	- 7.0 million
$P(NPV < 0)$	negative NPV probability	2.9%	3.6%

source: author

Obviously, the project with excess capacity should be preferred, because of its substantially higher expected NPV , even when taking its slightly less favourable risk characteristic into account (i.e. Alt. B is second-order stochastic dominant [6] to alt. A), and recognizing there is a margin of error in the $E(NPV)$ estimates of ca 0.1 million. It is interesting to note that, according to validation simulations, results would not differ under alternative demand distributions, such as triangular or BetaPERT.

The analysis can be extended to e.g. investigate sensitivities or perform a full $N_{\max}$ optimization. This, for example, indicates, using linear extrapolations of $I(N_{\max})$ and $F(N_{\max})$ assumptions, that optimal capacity for the project, if technically viable, would lie in the vicinity of $N_{\max} = 115,000$ units/yr, with $E(NPV) = 28.3$ million [10].

Conclusion

Monte Carlo simulation is an efficient and technically viable tool for solving certain real-option situations arising in capital budgeting projects. We highlight the capacity optimization problem under demand uncertainty, where statistical simulation facilitates its comprehensive description using rather complex dynamic processes, combining exogenous as well as endogenous factors and reactors. The case introduced herein can be readily extended to include all the relevant value drivers in a particular project.

References:

- [1] BOYLE, P. Options: A Monte Carlo Approach. *Journal of Financial Economics*, 1977, vol. 4, no. 3, pp. 323-338.
- [2] CHARNES, J. *Financial Modelling with Crystal Ball and Excel*. Hoboken (NJ): John Wiley, 2007

- [3] COX, J.C. – ROSS, S.A. – RUBINSTEIN, M. Option Pricing: A Simplified Approach. *Journal of Financial Economics*, 1979, vol.7, no. 3, pp. 229-263.
- [4] EMERY, D.R. – FINNERTY, J.D. – STOWE, J.D. *Corporate Financial Management*. 3. vyd. Upper Saddle River (NJ): Prentice Hall, 2007.
- [5] FISHER, I. *The Rate of Interest: Its Nature, Determination and Relation to Economic Phenomena*. New York: The Macmillan Co., 1907, 442 p.
- [6] HADAR, J. – RUSSELL, W. Rules for Ordering Uncertain Prospects. *American Economic Review*, 1969, vol. 59, no. 1, pp. 25-34.
- [7] MYERS, S.C. Determinants of Corporate Borrowing. *Journal of Financial Economics*, 1977, vol. 5, no. 2, pp. 147-175.
- [8] REUTER, J.J. – TONG, T.W. (eds.) Real Options in Strategic Management. *Advances in Strategic Management*, 2007, vol. 27, 506 p.
- [9] TRIGEORGIS, L. Real Options and Interactions with Financial Flexibility. *Financial Management*, 1993, vol. 22, no. 3, pp. 202-224.
- [10] VLACHÝ, J. A. Valuation Model for Project Standby Capacity. *Ekonomika a management*. (in Czech) [Submitted for Review]

SVĚTOVÁ HOSPODÁŘSKÁ KRIZE A ROZHODOVÁNÍ SPOTŘEBITELE THE WORLD ECONOMIC CRISIS AND CONSUMER DECISION MAKING

Josef Vlček

Vysoká škola hotelová v Praze

vlcek@vsh.cz

Klíčová slova:

Světová hospodářská krize – finanční krize – chování spotřebitele

Key words:

World Economic Crisis – financial crisis – consumer behavior

Abstract:

In the article the causes of the contemporary economic crisis are analyzed. The ties are given on the example of the American economy where the crisis appeared. The focus is set on the international casual relationships of the crisis development and the course of the crisis in the USA. In the closing chapter author draws attention to social impacts caused by income falls. The population reacts by consumption cutbacks and by changes in the consumer behaviour. The article appeared in the frame of the solution to the WD-37-07-2 project.

Úvod

Hospodářský vývoj kapitalistických zemí je doprovázen kolísáním reálného produktu, zaměstnanosti, spotřebitelských výdajů, investic a jiných proměnných veličin. Vznik současné světové krize, která představuje největší ekonomický pokles od druhé světové války, v zásadě nikdo nepředpověděl a v žádné zemi nebyla připravena protikrizová strategie.

Makroekonomie hlavního proudu prosazovala koncem minulého století ve svých praktických návodech axiom, že lidé se chovají racionálně. Znamená to, že ekonomické subjekty racionálně reagují na všechny vnější šoky, nepodléhají peněžním iluzím, ale umí předvídat budoucí cenový a mzdový růst a ihned jej zabudovávají do vlastních cen a cenových dohod. Minimalizace vládních zásahů podle neokonzervativních koncepcí vede k plné zaměstnanosti, většímu podílu inovací a vyššímu tempu růstu ekonomiky. V hospodářské politice byla prosazována ekonomická doktrína označovaná za tzv. „washingtonský konsensus“, podle kterého je pozitivní ekonomický vývoj zajišťován dobře sestaveným státním rozpočtem (v zásadě vyrovnaným), nízkou inflací, deregulovanými trhy a volným obchodem.

Vznikla představa, že problém hospodářského cyklu dokáže moderní makroekonomická politika zvládnout. V roce 2003 na konferenci Americké ekonomické společnosti Robert Lucas (nositel Nobelovy ceny za ekonomii pro rok 1995) prohlásil: „Z praktického hlediska byl už ústřední problém prevence deprese vyřešen.“ [6]

Nástup krize byl přijat politiky a národohospodáří s překvapením, jako neočekávaný proces. Ekonomové znovu začali řešit problém, zda jsou tržní ekonomiky „vnitřně“ stabilní, anebo je nutné stabilizovat je politikou. Krize otřásla představou, že ekonomika je autonomní systém schopný samoregulace, který nepotřebuje žádný vnější zásah

veřejné moci. V současné době asi málokdo věří tezi „laissez faire“, ze které vyplývá, že trh si poradí sám. Mezi ekonomy se začal prosazovat názor, že „...jsme svědky konečných dnů dalšího ideologického/politického 25letého cyklu. Poslední výdechy surového trhu, který patří Chicagské škole a jejímu finančnímu kapitalismu, který nahradil vakuum vytvořené kolapsem Keynesiánských/liberálních paradigmat v 70. letech.“ [7]

Chceme-li odhalit, jak současné globální krizi čelit a jaký má vliv na spotřební chování obyvatelstva, musíme se pokusit najít její hlubinné příčiny. Ty jsou bezpochyby rozmanité a jednotný názor dosud neexistuje. Přitom perspektivy ekonomického vývoje většiny států jsou zvažovány ve variantách písmen: „V“ (příkrý propad, příkrý vzestup), „U“ (dostali jsme se na ploché dno a vzpamatovávat se budeme pomalu), „L“ (čeká nás slabý nebo žádný ekonomický růst) a „W“ (po krizi přijde slabé oživení, které vystřídá další kolo krize).

Mezinárodní souvislosti světové hospodářské krize

Současná světová hospodářská krize vznikla ve Spojených státech. Odpověď na otázku, proč právě tato země byla epicentrem krize, musíme hledat v procesech, které souvisí s globalizací, rostoucí zadlužeností a deregulací.

Spojené státy vykazují od roku 1980 téměř nepřetržitě pasivní saldo běžného účtu platební bilance (spotřebovávají více, než vyrábějí). Souhrn deficitů obchodní bilance USA se jen za období od roku 2000 do roku 2006 odhaduje na 4 bilionů dolarů. Spojené státy jsou v současné době největším importérem na světě a zároveň největším dlužníkem. Americká ekonomika může „žít na dluh“, protože využívá výhodu emitenta rezervní měny. „Dolary získané vývozem do USA a nepoužité k nákupu amerického zboží byly hlavním zdrojem devizových rezerv zbytku světa. Ten se je často snažil zhodnotit zpětným umístěním na americký finanční trh a do dluhopisů americké vlády. Do USA tím jednostranně přitékalo jak zboží, tak kapitál.“ [5]

Hromadění dolarových rezerv vytvořilo velkou globální nerovnováhu. Jednu stranu představují Spojené státy jako čistý dovozce zboží a kapitálu. Druhou stranu tvoří skupina států závislých na vývozu zboží do USA a ochotných v zájmu udržení hodnoty svých dolarových rezerv financovat jakkoli velké schodky amerického rozpočtu. Odhaduje se, že denně do USA přitékají přibližně dvě miliardy dolarů na nákup amerických vládních dluhopisů a dalších aktiv (akcie, nemovitosti). Zahraniční investoři získali tyto finanční prostředky od amerických občanů a firem za zboží a služby, které jim dovezli. Podle Mezinárodního měnového fondu tvořil podíl amerického dolaru na rezervách centrálních bank 62,8 % v polovině roku 2009 (globální rezervy bylo 6800 mld. dolarů). Největší rezervy vykazovala Čína, podle odhadů až 2300 mld. dolarů, z toho cca 70 % v dolarových aktivech. Ruské rezervy byly 419 mld. dolarů, z toho 47 % v dolarech a 40 % v eurech. [2]

V USA trvale klesá podíl průmyslu na HDP, protože v rámci snižování nákladů dochází k vývozu pracovních míst do zahraničí. V Číně, Indii, Brazílii a v dalších zemích, které realizují strategii nazývanou „exportem tažený růst“, se vyrábějí výrobky, jež dříve produkovaly USA, a jsou dodávány na americký trh.

Důsledkem rostoucí globalizace, zejména propojenosti kapitálových trhů, je růst spekulací, které do světové ekonomiky infiltrovaly různá ohniska nestability. Hromadění nadbytečných (nevyužitých) výrobních kapacit snižuje investiční příležitosti

a nutí podnikatele (korporace) hledat nové možnosti pro další rozmnožení finančního kapitálu. Finanční sektor zareagoval na zvýšení poptávky po „svých produktech“ a nabídl celou plejádu nových finančních nástrojů (termínovaných podílů, opcí, derivátů, hedgeových fondů). Ve světové ekonomice se násobně zvětšil objem finančních spekulací, peníze se výrazně odpoutaly od svých vazeb na výrobu a začaly častěji vznikat finanční bubliny.

Tím, že se značné množství peněz přelévá sem a tam po světě, je trvale ohrožována stabilita globální ekonomiky. Každodenní transakce se světovými měnami v současné době dosahují v průměru 1,8 bilionu dolarů (v roce 1977 to bylo 18 miliard denně). Ekonomický vývoj ovšem ukazuje, že spekulativní finance se odpoutávají od svých vazeb na výrobu pouze zdánlivě, protože nakonec vždy došlo ke splasknutí finanční bubliny. Představa o „nové ekonomice“, založená na domněnce, že „zákony přitažlivosti již neplatí“ se postupně ukázala jako falešná.

Hypotéční a finanční krize v USA

Po krachu „nové ekonomiky“ v roce 2000 se motorem americké ekonomiky stala realitní bublina. Federální rezervní systém se snažil zabránit pádu ekonomiky do recese, a proto výrazně snížil úrokové sazby. „S příchodem dot-com boomu na konci roku 2000 přišla i rychlá reakce ze strany centrální banky, která seřízla sazby federálních fondů z 6,5 % na 3,5 % během několika měsíců. Následkem tragické události z 11. září 2001 bylo další snižování sazeb až na 1 % v roce 2003, což byla nejnižší sazba za posledního půl století. Centrální banka nezačala zvyšovat sazby až do poloviny roku 2004, po nepřetržitých 31 měsících. Základní inflace, přizpůsobená krátkodobým úrokovým sazbám byla negativní. Pro bankéře, jinak řečeno, byly peníze naprosto zadarmo.“ [7]

Touha Američanů po vlastnickém bydlení, podporovaná státem (Community Reinvestment Act z roku 1977 umožnil bankám půjčovat nezávisle na tom, jací jsou dlužníci), se mohla naplnit. Finanční „odborníci“ objevili mezeru na trhu a začali nabízet lidem s velmi nízkými příjmy nové typy hypoték. Lidé snadno získali hypotéku, aniž museli předem složit jakoukoli zálohu, anebo byla tato záloha velmi nízká. Například u třicetiletých hypoték se začal uplatňovat model 2 + 28. Jde o úvěr s proměnlivou úrokovou sazbou (garantovaný nemovitostí), kdy zájemce v prvních dvou letech splácel velmi nízké (ne-li přímo nulové) zúčtení a po jejich uplynutí se úroky zvedly na obvyklou míru. Pokud by se ukázalo, že dlužník není schopen svým závazkům dostát, potom by byl dům zabaven a prodán. Značnou část těchto hypoték lze označit za nestandardní hypotéky (subprime mortgages – hypotéky horší než nejlepší).

Banky se kvalitou svých hypoték příliš nezabývaly, protože je obratem prodávaly investorům. Účinným nástrojem se stala sekuritizace hypoték, která bankám umožnila přesunout riziko na jiného investora a zároveň snížit náklady na získávání kapitálu. Sekuritizace úvěrů umožňuje přeměnu úrokového obchodu na zprostředkovatelský obchod. Banky sdružovaly hypotéční úvěry do fondů (balíků), které „...prodávaly zprostředkovatelským /nebankovním/ společnostem zvaným SPV (Special Purpose Vehicles). Ty následně vydávaly cenné papíry, jež měly oporu v peněžních tocích plynoucích z těchto úvěrů a v jejich zajištění. Takovéto cenné papíry pak nakupovali institucionální investoři.“ [1]

Finanční inovace, tzv. zajištěná zástavní obligace (Collateralized Debt Obligation – CDO), umožnila sekuritizaci i substandardních (vysoce rizikových) hypoték, které byly míchány s nízkorizikovými a středně rizikovými dluhovými aktivy. Tyto CDO

zajišťovaly podíly na výnosech ze splátek do fondů hypoték. Ratingové agentury hodnotily sekuritizované cenné papíry vyšším ratingem, než byla oceňována podkladová aktiva. Investoři (například penzijní fondy), kteří nakupují pouze cenné papíry s ratingem AAA, je začali nakupovat ve velkém a financování substandardních hypoték bylo zajištěno. Systém fungoval, dokud ceny realit rostly a hypotéky nedokázalo splácet jen málo dlužníků. V zásadě se postupovalo podle Ponziho schématu (pyramidová hra u nás nazývaná letadlo), protože nákup finančních aktiv byl umožněn zadlužováním, které vycházelo z předpokladu dalšího růstu těchto aktiv.

Federální rezervní systém začal, v rámci boje proti inflaci, nenápadně zvyšovat (o 0,25 %) úrokové sazby, a tím došlo k „napíchnutí“ realitní bubliny. V prvním čtvrtletí roku 2007 nedokázalo 14 % dlužníků z kategorie „subprime“ splácet úvěry a Američané za své nemovitosti dlužili okolo 11 bilionů dolarů. [8, 44 a 37] Splaskávání realitní bubliny urychlilo zabavování domů dlužníkům (propadly jako zástavy) a vstup těchto domů do nabídky nemovitostí. Výsledkem bylo přesycení trhu s nemovitostmi a pokles cen domů (v roce 2008 se propadly o více než 15 procent). Snížení cen nemovitostí vedlo k poklesu cen dluhopisů, které byly vázány na hypotéky.

Vše tak bylo připraveno na konečné stadium realitní bubliny, která praskla v červnu 2007, když „zkolabovaly dva hedgeové fondy investiční banky Bear Stearns, které dohromady držely téměř 10 miliard v cenných papírech krytých hypotékami. Splasknutí realitní (hypotéční) bubliny uvrhlo do platební neschopnosti velký počet ekonomických subjektů. Propukla finanční krize a jejím doprovodným jevem se stala ztráta důvěry, která komplikuje bankám přístup k „čerstvým“ penězům. Týká se to především investičních bank, které mohou získat finanční prostředky jen na finančních trzích, komerční banky mohou čerpat z vkladů klientů. Na trhu se začal projevovat nedostatek hotovosti, kterou potřebují firmy pro své investiční záměry. Potíže s investicemi se tak staly „převodním mechanismem“, který vedl k útlumu ekonomiky. Nástup světové hospodářské krize na v roce 2008 tuto skutečnost potvrdil.

Změny v rozhodování spotřebitele

Krize vždy neutralizuje předchozí léta hospodářského rozvoje. Lidé se musí adaptovat v nových podmínkách a mění se jejich životní styl. Největší vliv na jejich životní úroveň má nezaměstnanost, pokles pracovních příjmů a závislost na sociálních dávkách. Špatnou finanční situaci amerických rodin v období krize ilustrují vybraná čísla: „43 procent amerických rodin ročně utratí více, než vydělá; 52 procent zaměstnanců žije od výplaty k výplatě bez finančních rezerv; 42 procent amerických domácností má finanční rezervy, s kterými nevystačí ani tři měsíce; 46 procent amerických domácností má v hotovosti méně než pět tisíc dolarů.“ [4]

Běžný Američan utrací na každý vydělaný dolar v průměru 1,30 dolaru. Rozdíl kryje pomocí spotřebitelských úvěrů, leasingu a hypoték. Pokud je ekonomika v dobré kondici, generuje tento princip jakési „perpetum mobile“, které žene ekonomický růst. Jeho nechtěným výsledkem je zadlužení amerických domácností, které se „...ze zhruba 40 procent HDP v roce 1960 zvýšilo na 100 procent HDP v roce 2007, přičemž k obzvláště strmému růstu začalo docházet od konce 90. let.“ [3]

Američané začali šetřit a „utahují si opasky“. V roce 2008 omezili spotřebu o zhruba 200 miliard dolarů. Americká vláda stimuluje spotřební výdaje domácností daňovými úlevami, přiznáním podpory v nezaměstnanosti širšímu počtu lidí a hledáním nové rovnováhy mezi soukromým a veřejným sektorem v ekonomice (zdravotnictví). Cílem

všech opatření je zvýšení výdajů obyvatelstva a vznik nové struktury konzumu, podle hesla „žijte odpovědněji“.

Projevem krize je nejistota a lidé v těchto podmínkách více využívají „příslušnost ke skupině“ a jejímu životnímu stylu. Jednotlivci tak snadněji řeší celou řadu běžných rozhodnutí, protože je kopírují. Spotřebitelský (konzumní) životní styl je v rámci krizového poklesu narušen, ale ne vytlačen. Lidé preferují funkční trvanlivost spotřebního zboží, omezují obměnu ekonomických statků (nákup novinek) a nabalování zboží na sebe (k bazénu patří filtrační zařízení, střecha...). Součástí společenské atmosféry v období krize je i sociální deprivace. Část obyvatelstva, především nezaměstnaní a jejich rodiny, omezuje své kontakty a stydí se za svůj stav. Jejich život je paradoxně plný volného času, ale oni nevědí, jak ho prožít.

Literatura:

- [1] ACKER, F. Jak to celé vzniklo, *Euro* 13/2008
- [2] www.csob.cz Investiční výzkum; 9. listopadu 2009
- [3] FOSTER, J., B., MAGDORF, F., *Velká finanční krize: příčiny a následky*, Všeň: Grimmus 2009
- [4] HERMAN, M. Nechtěné dítě v kolébce Baracka Obamy, *Ekonom* 41/20
- [5] JANÁČKOVÁ, S. Vina vlády a Fedu, *Euro* 12/2009
- [6] KRUGMAN, P. *Návrat ekonomické krize*, Nakladatelství Vyšehrad, Praha 2009
- [7] MORRIS, Ch., R. *Ztracené biliony dolarů*, Brno: Computer Press, 2009
- [8] NĚMEC, P. *Krize podle šablony*, *Ekonom* 3/2009, str. 44;
- [9] JAREŠOVÁ, E. Rovnice, která pokořila Wall Street, *Euro* 17/2009, str. 37

ANALÝZA ZAMĚSTNANOSTI STÁTŮ EU NA ZÁKLADĚ STRUKTURÁLNÍCH UKAZATELŮ

EU STATES EMPLOYMENT ANALYSIS BASED ON STRUCTURAL PARAMETERS

Hana Vydrová, Andrea Jindrová

Česká zemědělská univerzita v Praze

vydrova@pef.czu.cz, jindrova@pef.czu.cz

Klíčová slova:

Trh práce – analýza hlavních komponent – státy EU

Key words:

Labour market – principal component analysis components – EU member states

Abstrakt:

Increasing of labour market flexibility and creation of knowledge society are the main priorities of the Lisbon Strategy. This strategy defines processes of EU member states development in period 2000 – 2010. Fulfilment of aims is based on structural indicators which are divided into six groups. This article is concerning with the international comparison of labour market indicators and its evaluation using multivariate statistical methods. For ranking of member countries is used principal component analysis.

Úvod a cíl

Lisabonská strategie byla přijata v roce 2000 Radou Evropy a o pět let později byla novelizována. Tento dokument slouží jako základ pro hospodářskou a sociální obnovu Evropské unie a pro obnovu životního prostředí. Cílem strategie je rozvoj členských zemí Evropské unie do roku 2010.

Strukturální ukazatele slouží jako podklad Evropské radě k hodnocení cílů Lisabonské strategie. Tyto ukazatele jsou rozděleny do šesti oblastí: národohospodářské ukazatele, zaměstnanost, inovace a výzkum, ekonomická reforma, sociální soudržnost a životní prostředí. Státy unie mají v současné době 27 členských států, které je možné hodnotit více jak 100 ukazateli ze všech uvedených oblastí. Pro zjednodušení byl navržen systém 15 ukazatelů, které plně reprezentují růst ekonomiky EU a růst zaměstnanosti. Státy Evropské unie sledují 14 z 15 ukazatelů. Patnáctým ukazatelem je regionální rozptyl míry zaměstnanosti, který je pro jednotlivé státy velmi těžko zjištělný.

Cílem příspěvku je klasifikace států Evropské unie na základě zvolených strukturálních ukazatelů z oblasti zaměstnanosti s využitím analýzy hlavních komponent.

Metodika

Hodnocení zaměstnanosti států EU bude prováděno na základě 4 ukazatelů zaměstnanosti. Tyto ukazatele se sledují od roku 2000 u všech 27 členských států. Jedná se [5] :

- míra zaměstnanosti celkem – podíl zaměstnaných osob ve věku 15-64 na celkové populaci ve věku 15 – 64, v %,

- míra zaměstnanosti žen – podíl zaměstnaných žen ve věku 15-64 na celkové populaci ve věku 15 – 64, v %,
- míra zaměstnanosti starších pracovníků – podíl zaměstnaných osob ve věku 55 – 64 na celkové populaci ve věku 15 – 64, v %
- míra dlouhodobé nezaměstnanosti – podíl dlouhodobě nezaměstnaných (nezaměstnaní déle jak 12 měsíců) na ekonomicky aktivním obyvatelstvu, v %.

Analýza bude provedena za rok 2000 a rok 2008 a následně dojde k hodnocení změn v postavení jednotlivých zemí.

Komplexní hodnocení vybraných ukazatelů zaměstnanosti bude provedeno na základě analýzy hlavních komponent. Cílem analýzy hlavních komponent je redukce počtu proměnných (snížení dimenze dat) pomocí vytvoření nových proměnných (komponent), které jsou vzájemně nezávislé a jejichž celková variabilita je stejná jako u veličin původních. Význam jednotlivých komponent je dán mírou objasnění variability. Převážnou část celkové variability vysvětluje ve většině případů jen několik prvních hlavních komponent. Tato skutečnost nám umožňuje nalezení optimálního rozměru zadané úlohy a napomáhá tím k efektivnějšímu využití dalších metod vícerozměrné statistiky. Východiskem pro aplikaci analýzy hlavních komponent je výběrová kovarianční matice původních dat. [2]

K analýze bylo využito údajů z databáze Eurostatu. Data byla získána ve formě ročních časových řad uvedených ukazatelů. Pro statistické zpracování dat byl využit software STATISTICA 8.0.

Výsledky

Na základě vypočtených popisných charakteristiky pro zvolené ukazatele můžeme konstatovat, že průměrná míra zaměstnanosti se od roku 2000 do roku 2008 zvýšila o 3,7 %. V přibližně stejné míře rostla i průměrná míra zaměstnanosti žen a starších osob. Variabilita jednotlivých sledovaných ukazatelů se snížila. Při srovnání průměru a mediánu sledovaných ukazatelů můžeme usuzovat na přibližně symetrickém rozdělení (TAB. 1)

TAB. 1: Popisné statistiky ukazatelů trhu práce EU 27 v letech 2000 a 2008

	Rok 2000				Rok 2008			
	zam.	ženy	starší	dl. nez.	zam.	ženy	starší	dl. nez.
N	27	27	27	27	27	27	27	27
Průměr	62,5	54,5	37,1	4,1	66,4	59,8	46,4	2,3
Medián	62,7	55,2	37,0	3,8	66,6	60,4	46,0	2,0
Minimum	50,4	33,1	20,8	0,5	55,3	37,4	29,2	0,5
Maximum	76,3	71,6	64,9	10,3	78,1	74,3	70,1	6,6
Sm.odch.	6,7	9,1	11,6	2,8	6,0	8,4	11,0	1,3

Zdroj: upravený výstup z programu statistika

Hodnoty vstupních ukazatelů není nutné standardizovat vzhledem ke stejným jednotkám sledování. Vstupní data pro analýzu hlavních komponent byla do programu vložena ve

formě korelačních matic ukazatelů spočítané vždy ke konkrétnímu roku. Na základě hodnot párových Pearsonových korelačních koeficientů (vykazují středně silnou až silnou závislost) můžeme použít metodu hlavních komponent.

Při výpočtu hlavních komponent vycházíme z výpočtu vlastních čísel, které popisují rozsah variability v datech a výpočtu vlastních vektorů (koeficienty lineárních kombinací proměnných) Prezentovaná vlastní čísla uvedená v TAB. 2 ukazují, že pro výstižný popis dat s malou ztrátou informace je možné využít prvních dvou komponent. V roce 2000 tyto první dvě komponenty vysvětlovaly 88,67 % celkové variability. V roce 2008 se jejich vysvětlovanost ještě zvýšila, a to na 91,11 % celkové variability. První hlavní komponentu lze ve sledovaných letech považovat za dominantní.

TAB. 2: Vlastní čísla v PCA pro roky 2000, 2008

pořadí v.č.	vl. číslo 2000	% celk. 2000	kumulativ 2000	kumulativ 2000	vl. číslo 2008	% celk. 2008	kumulativ 2008	kumulativ 2008
1	2,97	74,29	2,97	74,29	3,03	75,74	3,03	75,74
2	0,58	14,38	3,55	88,67	0,61	15,37	3,64	91,12
3	0,41	10,37	3,96	99,03	0,30	7,44	3,94	98,55
4	0,04	0,97	4,00	100,00	0,06	1,45	4,00	100,00

Zdroj: upravený výstup z programu Statistica

V TAB. 3 jsou uvedeny vlastní vektory korelačních matic¹ pro roky 2000 a 2008, kterých se týkají první komponenty. Vlastní vektory ukazují, že první hlavní komponenta je charakterizována vysokými vahami všech sledovaných proměnných.

TAB. 3: Vlastní vektory v PCA pro roky 2000, 2008

	2000	2008
míra zaměstnanosti	-0,566156	-0,546814
míra zaměstnanosti žen	-0,505175	-0,541126
míra zaměstnanosti 55 - 64	-0,462713	-0,497096
míra dlouhodobé nezam.	0,458435	0,401340

Zdroj: upravený výstup z programu Statistica

Pomocí těchto čísel je možné sestavit matematický model analýzy, který bude sloužit k sumarizaci dat za jednotlivé státy EU. Každá komponenta je součtem vstupních proměnných násobených příslušným koeficientem (příslušným vlastním číslem).

I. komponenta 2000 = -0,566156 * míra zaměstnanosti + -0,505175 * míra zaměstnanosti žen + -0,462713 * míra zaměstnanosti 55 – 64 + 0,458435 * míra dlouhodobé nezaměstnanosti

¹ Vlastní vektory = faktorové souřadnice * odmocnina z příslušného vlastního čísla

I. komponenta 2008 = $-0,546814 \cdot \text{míra zaměstnanosti} + -0,541126 \cdot \text{míra zaměstnanosti žen} + -0,497096 \cdot \text{míra zaměstnanosti 55 – 64} + 0,401340 \cdot \text{míra dlouhodobé nezaměstnanosti}$

TAB. 4: Pořadí zemí EU přepočtené na základě první hlavní komponenty

	2000	2008		2000	2008
Belgie	19	22	Lucembursko	17	20
Bulharsko	27	15	Maďarsko	22	26
Česká republika	13	14	Malta	26	27
Dánsko	2	2	Nizozemí	5	3
Německo	10	9	Rakousko	11	11
Estonsko	12	4	Polsko	23	24
Irsko	9	10	Portugalsko	4	12
Řecko	20	23	Rumunsko	8	19
Španělsko	21	17	Slovinsko	16	16
Francie	15	18	Slovenská republika	24	21
Itálie	25	25	Finsko	6	5
Kypr	7	8	Švédsko	1	1
Litva	18	7	Velká Británie	3	6
Lotyšsko	14	13			

Zdroj: vlastní zpracování

Na základě vypočtených hodnot první komponenty byla sestavena tabulka pořadí pro státy EU pro sledované roky 2000 a 2008. Výsledky pořadí jsou uvedeny v TAB. 4, ze které vyplývá, že v roce 2000 bylo Švédsko, Dánsko a Velká Británie na prvních třech místech v hodnocení trhu práce. Na opačné straně je Itálie, Malta a Bulharsko. V roce 2008 se jednalo o Švédsko, Dánsko a Nizozemí na prvních místech a o Maltu, Maďarsko a Itálii na místech konečných.

Závěr

Předkládaný článek je zaměřený na hodnocení států Evropské unie na základě zvolených ukazatelů zaměstnanosti Lisabonské strategie pomocí vícerozměrných statistických metod. Dle pořadí sestaveného na základě analýzy hlavních komponent byly určeny země, které jsou v pořadí nejvýše a které naopak nejnižší. Na prvních místech v žebříčku zemí je po oba sledované roky Švédsko a Dánsko. Tyto dva zmíněné severské státy jsou velmi vyspělé země s rozvinutou tržní ekonomikou a dobře fungujícím trhem práce. Dalším předpokladem příznivého vývoje zaměstnanosti je také dobře prosperující sociální systém a kulturní zázemí. Je to dáno i tím, že v těchto zemích je vysoká zaměstnanost žen. Tyto ženy jsou považovány za zaměstnané, i když do zaměstnání chodí na částečný úvazek kvůli péči o svou rodinu. Na zadních pozicích především Malta, Maďarsko a Itálie. Touto analýzou se opět prokázal rozdíl mezi bohatým severem a chudším jihem.

Značný pozitivní vývoj v oblasti zaměstnanosti byl zaznamenán v Bulharsku, Estonsku či Litvě. Jsou to země, které v nedávné době vstoupily do společenství. V tomto hodnocení se odráží pozitivní vliv EU vůči nově přistupujícím státům.

Tento příspěvek byl zpracován v rámci grantu IGA 200911170017 „Modelování nástrojů pro hodnocení životní úrovně na základě ukazatelů trhu práce v České republice“ a grantu IGA 200911170006 „Metodologická východiska pro stanovení zásadních indikátorů kvality života občanů ČR“.

Literatura:

- [1] HEBÁK, P. a kol., 2007: *Vícerozměrné statistické metody 3*, Praha: INFORMATORIUM, s.r.o., 271 s., ISBN 978-80-7333-001-9
- [2] PECÁKOVÁ, I.: *Statistika v terénních průzkumech*. Professional Publishing, Praha 2008. ISBN 978-80-86946-74-0
- [3] ŘEZANKOVÁ, H., HÚSEK, D., SNÁŠEL, V., 2007: *Shluková analýza*. Příbram: Profesional Publishing. ISBN 978-80-86946-26-9
- [4] STANKOVIČOVÁ I., 2008: Viackriteriálne hodnotenie zamestnanosti členských krajín EÚ na základe vybraných ukazateľov Lisabonskej stratégie. *STATISTIKA* 4/2008. Praha ISSN 0322-788x
- [5] Český statistický úřad, [online] [cit.29.10.2009] Dostupné na: http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/zam_vsps
- [6] Eurostat, [online] [cit.9.11.2009] Dostupné na: http://ec.europa.eu/ceskarepublika/abc/policies/art2377_cs.htm

GOALS AND INSTRUMENTS OF REGIONAL ENTREPRENEURSHIP SUPPORT

Andrzej Piotr Wiatrak

University of Warsaw

apw@mail.wz.uw.edu.pl

Keywords:

Entrepreneurship – development – region – instruments – management – policy

Abstract:

The following issues have been analyzed in the present paper: goals and directions of regional policy influencing the creation of business activities and institutional support of entrepreneurship. The paper aims at presenting regional entrepreneurship support provided by means of a variety of non-financial instruments which orient activities, facilitate start, help in efficient management etc. basing on created development strategies and aid programmes, including financial resources.

Introduction

Poland's entry to the European Union resulted in the increase of interest in regional and local development and in support of business activities on this level. It results from the fact that the main goal of the EU regional policy is to improve regional competitiveness and to equalize developmental opportunities of problematic regions. Financial resources for actions undertaken within the National Cohesion Strategy provided from the EU budget amount to €67.3 billion, from domestic public resources – €11.9 billion and from private funds – €6.4 billion [2, 97]. Financial resources are vital for the creation of business, but first of all entrepreneurs have to be prepared for their proper use through institutional support, which is a thesis and a subject of the analysis. Links between goals, instruments and regional policy in entrepreneurship support were discussed.

Goals of regional entrepreneurship support

Region is a certain specialised area of a particular production potential, composed of similar elementary units which are internally and externally linked [3, 12; 6, 52]. Complexity of a region's characteristics indicates a need of the system approach taking into consideration its social, economic and environmental goals including:

- Activation of underdeveloped regions and harmonious development of the country,
- Smoothing discrepancies in the population's standard of living,
- Use and protection of resources in particular regions,
- Development of a particular economic activity,
- Development of technical, social and economic infrastructure.

The EU regional policy may serve as an example of such approach, as it constitutes a part of the structural policy and, at the same time, of the cohesion policy [7, 46]. Its aim is to increase economic and social cohesion in the UE which is to be achieved by undertaking activities in line with defined goals and financing them from the

Structural Funds. Such approach has been reflected in the wording of the *strategic goal of Poland's regional policy* which is „creating conditions for increasing competitiveness of economy based on knowledge and entrepreneurship, resulting in the increase of employment and of the level of social, economic and spatial cohesion“ [2,40]. These issues in details have been included in horizontal goals which have been formulated as follows [2, 42-44 and 74-75]:

1. Improvement of the quality of public institutions functioning and development of partnership mechanisms;
2. Improvement of human capital quality and increase of social cohesion;
3. Building and modernization of technical and social infrastructure being of vital importance to the increase of Poland's competitiveness;
4. Increase of competitiveness and innovative character of enterprises, including the high added value manufacturing sector and development of the services sector;
5. Increase of competitiveness of Polish regions and counteracting their social, economic and spatial marginalization;
6. Equalization of developmental opportunities and support of structural changes in rural areas.

The above goals indicate that regional development is based on people, their work, knowledge and actions undertaken in favour of creating business attitudes and activities in the economy.

Instruments of regional entrepreneurship support

Institutional aid should provide means for the realization of adopted goals and create conditions for the support of business activities. These institutions are mainly banks, agencies and development incubators, advisory services and business information. The role of the institutions in question is to orient and support business activities, facilitate start, help in funds acquisition, provide management support etc. (table 1).

Table 1: Goals and instruments of entrepreneurship support

Instruments:	Goals:			
	Development of existing businesses	Creating new businesses	Attracting external investors	Supporting innovative character
Education system, trainings and advisory services	x	x		x
One visit centre	x	x	x	
Business support centres	x	x		x
Development incubators		x		x
Promotion and offers centres	x	x	x	x
Collective marketing systems	x	x		x
Scientific research				x
Technological and economic				

parks	x	x	x	
Economic zones	x	x	x	
Financing creation of new businesses	x	x	x	
Entrepreneurship development		x		x

Source: Author's own study based on [1, 267 and following].

One of the basic factors of the business activities development is *education system* (schools, trainings, professional development, retraining and advisory services) whose goal is to prepare personnel in a way corresponding to current and foreseen needs. Regional and local authorities can employ a variety of educational activities for the aims of business development creating. Basic educational programmes – realized by vocational schools – are designed on the central level, but regional and local authorities can exert an influence over education directions and opening of schools in line with existing demands, resulting from the development of a certain socio-economic activity in a given area. They have a significant influence on advisory services, organization of trainings, professional development and retraining, so on extramural education which should be dealt with by these authorities (e.g. through business support centres).

An important role in these activities is performed by the *information and promotion system*: relating to a given area, conditions of investing and conducting business activity by means of direct information or publication of a folder, catalogue etc. and providing advisory services. Such activities can be performed by: *one visit centre* – an institution in which an entrepreneur will obtain all necessary data, but also by *business support centres*, *business incubators* and *promotion and offers centres*. Entrepreneurs themselves can also deal with information and promotion via joint actions regarding the sale of their own products and services, increasing product quality and product innovations etc. Such role can be performed by *collective marketing* – conducted by manufacturers from a given region supported by regional and local authorities, initiating cooperation between local entrepreneurs and facilitating contacts with external companies and institutions.

The next group of activities undertaken by local authorities is the *policy of enterprises development and improvement*, active actions aiming at creating, developing or profile changing of existing businesses. All activities listed in table 1 can be helpful in developing of such a policy, in particular: economic zones, development incubators and technological and economic parks. All actions undertaken in this scope should result from adopted regional and local development strategies which set directions for the development of a given area and their economic zones (in line with spatial development plan). *Economic zone* is supporting of the development of a given region and activity directions (e.g. development of tourism and services) for local entrepreneurs and external investors. Research and scientific centres results can be used for economic zones development. The subsequent group of activities undertaken by local authorities and institutions aiming at business development are *financial instruments*. Funds play an important role in business development and conducting, but I discuss these activities at the end purposefully as the use of financial resources and their rational utilization depend on proper preparation conditioned by instruments referred to earlier. It has to be taken into consideration that the process of funds management comprise all activities within

a company which provide it with capital and act in favour of building a rational financial structure in particular market conditions. While developing business activities it is worthwhile to consider diversification of these sources [4, 16 and following; 5, 247-249].

Conclusion

The analysis performed, concerning goals and instruments of regional entrepreneurship support, indicates that:

1. Activities directions, set through goals and principles of the EU regional policy, can be adopted as principal determinants of the creation of business which are reflected in the National Strategic Reference Framework and in Operational Programmes and, further on, in regional and local development strategies.
2. Determinants of entrepreneurship creating are primarily the support of small and medium-sized enterprises, cooperation between businesses, innovative character, human capital development and the use of knowledge and sustainable development.
3. Institutions and instruments of influence are not a strong point of the Polish regions, therefore there is a need of paying more attention to their creating in order to facilitate entrepreneurship development.
4. Regional and local development strategies constitute a support instrument as far as development and creation of business activities is concerned. Such aid comprise, on the one hand, help in launching enterprises through trainings, on the other – through economic and legal instruments and financial support.

Bibliography:

- [1] BLAKELY, E. J., GREEN LEIGH, N. *Planning Local Economic Development. Theory and Practice*, 4. ed. Thousand Oaks: Sage, 2009, 464 p, ISBN 978-1-4229-6093-9
- [2] *National Strategic Reference Framework 2007-2013 supporting economic development and employment (National Cohesion Strategy)*. 1. ed. Warszawa: Ministry of Regional Development, 2007, 165 p.
- [3] POTOCZEK, A. *Regional policy and spatial economy*. ed. Toruń: Agencja TNOiK, 2003, 350 p. ISBN 83-909687-4-6
- [4] SKOWRONEK-MIELCZAREK, A. *Small and medium-sized enterprises. Sources of financing*. 1. ed. Warszawa: C.H.Beck, 2003, 350 p. ISBN 83-7387-142-X
- [5] WIATRAK, A. P. *Venture capital as a form of entrepreneurship support [in:] „Financial determinants of economic organizations development [in:] TURZYNA, J., SZCZĘSNY, W. (ed.) Financial determinants of economic organizations development*. 1. ed. Warszawa: Difin, 2004, p. 248-262, ISBN 83-7251-434-8
- [6] WIATRAK, A. P. *Regional and local scale – characteristics, development and management*. [in:] BOJAR, E., OLESIŃSKI, Z. (ed.) *The emergence and development of clusters in Poland*. 1. ed. Warszawa: Difin, 2007, p. 51-70, ISBN 978-83-7251-740-1
- [7] WOŚ, B. *Regional development and regional policy in the EU and in Poland*. 1. ed. Wrocław: Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej, 2005, 176 p. ISBN 83-7085-866-X

IMPACT OF STRUCTURAL FUNDS ON RURAL AREAS TRANSFORMATION IN POLAND – MACROECONOMIC EVALUATION OF SUPPORT EFFECTIVENESS AND EFFICIENCY

Marek Wigier

Institute of Agricultural and Food Economics – NRI, Warsaw, Poland

wigier@ierigz.waw.pl

Key words:

Structural funds – transformation – rural areas

Abstract:

The main purpose of the elaboration is to evaluate the effectiveness and efficiency of the implemented programs of support for rural areas and agriculture and their impact on the economic development of Poland. The evaluation was performed on the ground of the changes in the main macroeconomic indicators such as employment in the economy, inflation (acc. to index of consumption prices), gross domestic product (GDP), unemployment, net migration, private consumption and export and import. The advantages resulting from RD policy for the particular sectors of the national economy were evaluated.

Introduction

Accession of Poland to the EU caused the increase of financial support for agriculture and rural areas. Poland implemented its own, although in a limited range, agricultural policy, the aim of which included, *inter alia*: increase of competitiveness and incomes of agricultural holdings, modernisation and development of food sector, diversification of income sources of the agricultural population, and ensuring the development of rural areas. Farmers and entrepreneurs obtained an access to the EU funds in a form of direct payments, complementary national direct payments, grants and investment subsidies. RDP¹ (Rural Development Plan) and SOP “Agriculture...”² were the basic programmes which supported development of rural areas and agriculture in 2004–2006.

Effectiveness of RD policy

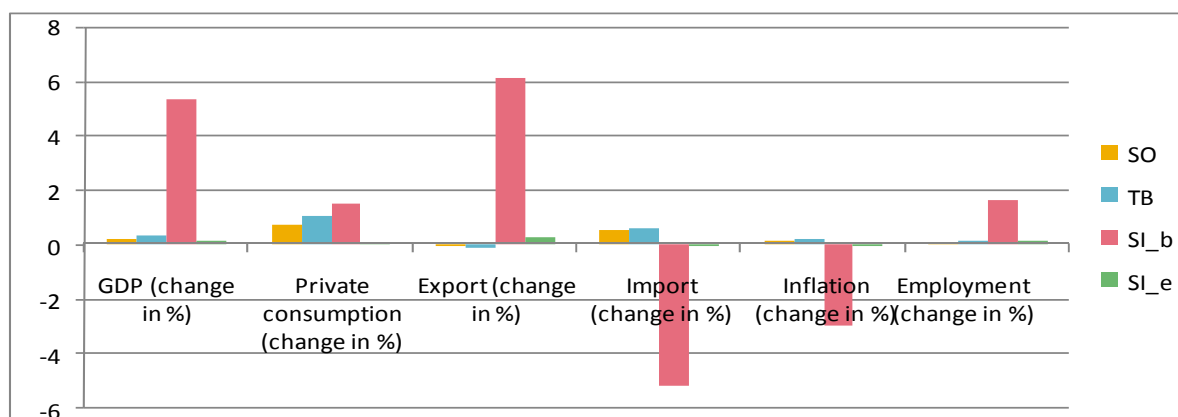
Effectiveness in economy comes down to comparison of the intended and actually reached goals. In the case of RD policy, the possibly greatest and lasting development of rural areas and in consequence, of the whole country, constituted its main aim. The results of the studies indicate that the influence of the particular actions, implemented within the framework of the above programmes on economic development was strongly differentiated on the national as well as on the regional level. Generally, the economic development in the scale of the whole country was affected – to the greatest extent – by the introduction of measures which were implemented in a form of investment subsidies for infrastructure /construction (IS_b), followed by the actions with a nature of direct

¹ RDP – Rural Development Plan for 2004 - 2006

² SOP „Agriculture...” – Sectoral Operational Programme „Restructuring and modernization of agriculture and development of rural areas 2004 – 2006”

transfers (TB). The smallest effect on economic development was exerted by the activity, having a nature of area payments (AP)³. The effectiveness of the actions in a form of investment subsidies for education (IS_e) is more difficult to be univocally evaluated. On one hand, their effect on GDP was equally low as in case of AP but on the other hand, the impact on other economic variables increased the level of evaluation of such instrument's effectiveness. Based on the obtained results of the studies, it may be stated that the positive economic consequences resulting from the implementation of RD actions, being defined as pro-effectiveness activities for the use of the analysis were many times higher than those which were determined as pro-equalization ones (Fig.1).

Fig.1. Effectiveness of the particular groups of 2004 – 2006 RD policy instruments (change in %)



Source: calculations based on RegPOL model

The greatest impact on economic growth was exerted by financial resources, intended for the support of IS_b, contributing to the increase of GDP by 5.3%. The remaining groups of actions had a small influence on GDP growth. Thus, direct transfers (DT) contributed to the increase of GDP by 0.3%, whereas AP and SI_e – only by 0.1% each. According to the expectations, among the implemented actions, the “investments in agricultural holdings” had the greatest influence on the increase of GDP - by 1.6%. The comparable level of funds, spent on the support for LFA⁴ and in case of “early retirement” – financial resources being by ca. 40% higher have contributed to the increase of GDP by only 0.1%⁵.

The analysis of the impact of the EU support on the results of foreign trade shows distinctly that the actions of AP and DT type were favourable for the increase of deficit in foreign trade. The support obtained by the beneficiaries of the discussed actions was the reason for increase of import (by 0.5% and 0.6%, respectively) and simultaneously, decline of export (for both groups, i.e. pro-effectiveness and pro-equality actions – by

³ All actions of RDP and SOP 2004 – 2006 were divided into four types of economic instruments: direct transfers (DT), area payments (AP), investment subsidies for infrastructure/construction (IS_b) and investment subsidies in human capital/education (IS_e). After further analysis, considering the impact on economy, the decision was taken on their consolidation into two groups. The group of pro-effectiveness instruments included the actions in a form of investment subsidies and the pro-equalization group covered the actions in a form of direct transfers and land subsidies.

⁴ LFA – less favoured areas (areas with the natural conditions, being unfavourable for the development of agriculture)

⁵ Data concerning the implemented payments come from ARMA (2008); status as on 18.01. 2008

0.2%). On the other hand, the groups of actions having the investment nature, i.e. IS_b and IS_e had the influence on the increase of export (by 6.2% and 0.3%, respectively) and at the same time, on decline of import (by -5.3% and -0.1%, respectively), what, in effect, contributed to reaching the margin in balance of foreign trade. On the level of the analysed actions, deficit in foreign trade was mostly affected by financial support of farmers who ran agricultural activities on the areas qualified as LFA. As a result of implementation of the action, decline of export amounted to 0.1% and increase of import was equal to 0.4%. “Investments in farms” had the greatest influence on generation of margin in foreign trade balance. Increase of export, resulting from the expenditure of funds for implementation of the projects within the framework of the discussed action was equal to 1.9%, whereas decline of import amounted to 1.6%. We may conclude that the pro-equality actions had a negative impact on trade balance whereas the pro-effectiveness (investing) had a positive effect.

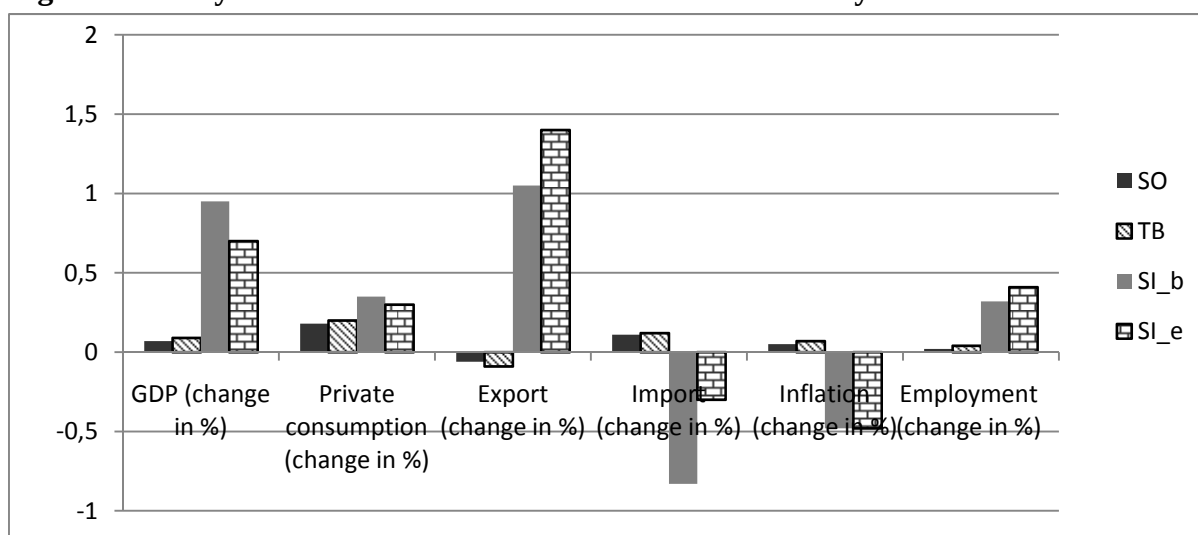
Analysis of the effect of financial resources, spent under RDP 2004 – 2006 and SOP “Agriculture...” on shaping of the level of inflation showed that only investment subsidies (infrastructural as well as educational investments) have contributed to a 3% decline of inflation. All remaining actions had an impact on the increase of inflation. In case of LFA as well as structural fund support (early retirement) it was equal to ca. 0.1%. It is easy to interpret this fact because in case of investment subsidies, the capital gained by the farmers/investors does not have a direct influence on the increase of demand for consumption goods but it may affect the increase of demand for investment goods and the rise of their prices’ index. The increase of demand for investment goods does not have any effect on dynamics of consumption goods prices, constituting inflation index. In the case of transfer, having a pro-equality nature such as DT or AP, the situation is different. In this case, the effect of inflow of external funds (from the EU budget), being not related to the necessity of producing any goods, may be compared to effect of “printing money” without coverage. In the discussed situation, funds intended for consumption demand, even in a fractional part, induce a pressure on the increase of consumption goods prices. When considering the discussed problem from the level of actions to which the relatively greatest funds were allocated, we may state that the investments in the farms (in category: IS_b) and advisory services together with training (in category: IS_e) had the strongest anti-inflation impact, affecting the decline of inflation by 0.9% and 0.1%, respectively. The contrary direction of impact was recorded in the case of LFA (in category of AP) and early retirement (in category: DT) which contributed to the increase of inflation by 0.1% each.

The greatest positive effect on the employment in the economy was exerted by investment subsidies for construction of infrastructure, connected with the agricultural activity (IS_b). Due to spending the financial resources on this type of projects the employment in economy increased by 1.7%. The remaining types of the analysed economic instruments such as direct transfers (DT) or area payments (AP) had a small influence on the rise in employment amounting only to ca. 0.1% in spite of considerable funds intended for these actions. The measures such as “adjustment to EU standards” and “investments in agricultural holdings” had the greatest positive effect in a form of the employment rise. They affected its increase by 0.6% and 0.7%, respectively.

Efficiency of RD policy

When evaluating the efficiency of the implemented actions, we have to consider the differences in the borne costs/outlays. To simplify the analysis, it was assumed that the profits, resulting from the particular actions are manifested by the economic growth, being their consequence and the costs will be reflected by the funds, spent on the discussed actions. The interpretation of the results comes down to the fact that the efficiency of the funds is greater when they generate better results, being measured by the same economic indicators as in case of effectiveness. When interpreting the results, we should remember that values, expressed in relative, not absolute terms, make sense. The results of model simulations (Fig.2) show that there are big differences in the efficiency of the actions. Generally, we may classify our 4 types of actions into two groups, affecting the economy in a different way. Direct transfers (DT) and area payments (AP) had a different effect, and investment subsidies (IS_b and IS_e) had a different influence.

Fig.2. Efficiency of RD actions in the scale of the whole country



Source: calculations based on RegPOL model

From the economic point of view, the actions being of investment nature and connected with construction/infrastructure as well as with human capital proved to be most effective. The actions having a nature of investment subsidies have mostly contributed to the increase of GDP, rise of employment and increase of export. At the same time, they were the only ones which did not generate inflation pressure. When comparing the effect of the same outlays on investment actions and of other actions, we may state that they bring more than 10-times higher positive impulse for GDP growth.

Conclusion

Rural development (RD) policy is a compromise between the support of economic growth and social aims (social tranquillity and creation of equal opportunities for less developed rural areas). The reconciliation of the two directions is extremely difficult because the first one occurs most frequently at the cost of the other. The RD policy in Poland in 2004 – 2008 was characterized by a quite uniform division of financial resources into pro-efficiency and pro-equality categories. The investment subsidies were mainly of pro-efficiency nature, whereas direct transfer and area payments (land subsi-

dies) were distinguished by the pro-equality nature. In the discussed period, 42% of the funds for rural development were allocated to support in a form of investment subsidies while the land subsidies accounted for 29% of the funds and direct transfers – 29%. The greatest beneficiaries include, *inter alia*: construction sector, energy sector, mining, financial services, transport and housing services.

Among the RD policy instruments, the investments in infrastructure (investments in agricultural holdings, adjustment to EU standards, improvement of processing and marketing) and in education (advisory services and training) proved to be most efficient. The land subsidies (such as LFA subsidies) and direct transfers (such as early retirement, semi-subsistence farms, afforestation and producer groups) were least efficient. RD policy influenced also the economic growth of the country, private consumption, domestic and foreign trade and – to a lower extent – employment and inflation, and – hardly – unemployment and migrations.

Bibliography:

- [1] DRYGAS, M., ZAWALIŃSKA, K. Results of model simulations concerning effectiveness of the selected actions of SOP “Agriculture” and RDP 2004 – 2006. *Evaluation of regional differentiation of effectiveness of the selected SOP actions*. Warsaw 2008.
- [2] Ewolucja ex-post PROW 2004-2006, maj 2009, Warsaw str. 345. Konsorcjum IERiGŻ-PIB, IUNG, IRWiR,
- [3] WIGIER, M. „Impact of structural funds on the development of rural regions in Poland – changes and reforms of Common Agricultural Policy” in „*Agricultural economics and management*” no 3/2008, ss. 55-65, Warsaw 2008

PRZEMIANY STRUKTURALNE POLSKIEJ WSI NA POCZĄTKU XXI WIEKU – PRÓBA OCENY

STRUCTURAL CHANGES IN THE POLISH VILLAGE AT THE BEGINNING OF THE XXI CENTURY – TRIAL ASSESSMENTS

Mariusz Wiśniewski

University of Economics in Wrocław

wismar@wp.pl

Słowa kluczowe:

Rolnictwo – przemiany strukturalne – obszary wiejskie

Key words:

Agriculture – structural transformation – village areas

Abstract:

Social and economic changes which occurred in Poland in the year 2000 and after impose the need to take a broader look at Polish villages and farming. The objective of the hereby article is to present diversified aspects referring to changes taking place in Polish villages, and especially with regard to such factors as: employment level, migration processes and education in the context of transformations occurring in Europe. Data available from Central Statistical Office and Eurostat constituted basic reference material for the article.

Wstęp

Proces transformacji gospodarczej w Polsce spowodował wiele zmian w życiu społeczno-ekonomicznym wsi. Korzystną tendencją jest lepsza struktura agrarna, będąca wynikiem przekształceń własnościowych oraz wdrażania Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich, w ramach którego realizowane jest przejmowanie i scalanie gospodarstw. Objawami negatywnymi jest nieefektywne zatrudnienie (przymus ekonomiczny) i strukturalne ukryte bezrobocie. Ponadto należy odnotować niski poziom wykształcenia, brak rozwiązań na rzecz zatrudnienia poza rolnictwem.

Procesy migracyjne – wyludnianie się polskiej wsi

Na wsi polskiej trwa postępujący proces deruralizacji, polegający na stopniowym kurczeniu się populacji wiejskiej w całej populacji narodowej. Z danych przedstawionych przez M. Halamską [2, 60] wynika, że o ile w roku 1913 ludność wsi stanowiła 72% mieszkańców kraju, to w roku 1946 już tylko 66%, zaś w roku 1980 odsetek ten wynosił 41%, zaś w roku 1990 ludność wiejska stanowiła jedynie 38,2% mieszkańców Polski. W kolejnych latach odsetek ludności zamieszkującej wieś wynosił odpowiednio: w roku 1995 – 38,2%, w roku 2000 – 38,2% i w 2005 roku – 38,6%. Na koniec 2008 roku ludność wsi stanowiła 38,9% ogółu ludności Polski, przy czym z 14,9 mln ludności wiejskiej 50% zamieszkiwało 5 województw (mazowieckie, małopolskie, wielkopolskie, podkarpackie i lubelskie).

Na podstawie przedstawionych danych można by zatem stwierdzić, że proces wyludniania się wsi uległ wyhamowaniu, jednak ten niewielki przyrost ludności

wynika, jak wskazują demografowie, z osiedlania się na wsi ludności miast, a nie w faktycznego przyrostu liczby mieszkańców związanych z rolnictwem.

Najwyższy odsetek ludności wiejskiej zanotowano w województwie podkarpackim (59,1%), a następnie w świętokrzyskim (54,7%) i lubelskim (53,5%) oraz małopolskim (50,8%), najniższy zaś w województwie śląskim (21,8%) i dolnośląskim (29,5%)¹. Z danych GUS wynika, że na obszarach wiejskich mieszkało średnio 51 osób na km² (w całym kraju 122 osoby). Najniższą gęstość zaludnienia miały województwa warmińsko-mazurskie i zachodniopomorskie (24 osoby na km²), a najwyższą – województwo małopolskie (122 osoby na km²). Przeciętnie w jednej miejscowości wiejskiej mieszkało 279 osób, najmniejsze miejscowości występują w województwie podlaskim (124 osoby), największe w małopolskim (843 osoby). W większości województw (11) przeciętna liczba ludności w jednej miejscowości wiejskiej nie przewyższała 300 osób.

Z danych Eurostatu (the Statistical Office of the European Communities) wynika, że na polskiej wsi mieszkało w 2008 roku około 11% wszystkich mieszkańców wsi UE 27 wobec około 7% ludności wiejskiej.²

Spadek znaczenia sektora rolniczego na rynku pracy

Transformacja gospodarcza w Polsce związana ściśle z restrukturyzacją i przekształceniami własnościowymi gospodarki narodowej spowodowała istotne zmiany w zatrudnieniu siły roboczej. Zachodzące na globalnym rynku przemiany związane z serwicyzacją gospodarki widoczne są także na rynku pracy, gdzie wzrasta znaczenie sektora usług kosztem innych sektorów, w tym także sektora rolniczego. Zmiany liczby pracujących w Polsce w latach 2002 – 2008 przedstawiono w tab. 1.

TAB. 1. Liczba pracujących w Polsce w latach 2002 – 2007 z uwzględnieniem udziału sektora rolnictwa

Rok	Liczba pracujących (w osobach)		Odsetek pracujących w rolnictwie
	ogółem	rolnictwo	
2002	12 486 682	2 167 439	17,36
2003	12 332 406	2 144 605	17,39
2004	12 413 284	2 145 668	17,29
2005	12 576 281	2 144 237	17,05
2006	12 905 398	2 145 146	16,62
2007	13 456 973	2 149 451	15,97
2008	13 711 043	2 145 377	15,65
2002=100	109,8	99,0	90,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych BDR

W roku 2002 liczba pracujących wynosiła w Polsce niemal 12,5 mln, podczas gdy w końcu 2008 roku wzrosła do ponad 13,7 mln, natomiast znaczący jest spadek znaczenia

¹ Na podstawie danych BDR (GUS): http://www.stat.gov.pl/bdr_n/app/strona.indeks

² Eurostat: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home>

sektora rolniczego (sekcja A PKD – rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo), bowiem, o ile w roku 2002 udział pracujących w rolnictwie stanowił niemal 17,4%, to po ośmiu latach zmniejszył się do 15,7%.

W roku 2008 udział pracujących w rolnictwie w ogólnej liczbie pracujących wynosił w Polsce 15,7% i był najwyższy spośród niemal wszystkich krajów UE 27, z wyjątkiem Rumunii (29,56%). W pozostałych krajach unijnych udział ten kształtował się, przy unijnej przeciętnej na poziomie 5,6%, od około 1,4% w Wielkiej Brytanii, poprzez niespełna 2% w Belgii, Luxemburgu i na Malcie do 9-12% w Portugalii i Grecji na Litwie, Łotwie i w Słowenii. Pracujący w polskim rolnictwie stanowili niemal 1/5 wszystkich pracujących w unijnym rolnictwie³. Łącznie w pięciu województwach Polski (mazowieckie, lubelskie, wielkopolskie, łódzkie i małopolskie) w rolnictwie pracowało w 2008 roku 55% wszystkich pracujących w tym sektorze. Udział pracujących w sekcji A w poszczególnych województwach był zróżnicowany. Notowano województwa (małopolskie, świętokrzyskie i podlaskie), gdzie odsetek pracujących w rolnictwie przekraczał 30%, to w województwach kujawsko-pomorskim, śląskim, zachodniopomorskim, warmińsko – mazurskim i łódzkim nie przekraczał 9%. W pozostałych wynosił od 14% (lubelskie) do 19,9% (mazowieckie). Spadek znaczenia sektora rolniczego w gospodarce, tj. proces kurczenia się agrarności w społeczeństwie, istotnego wpływu rolnictwa na gospodarkę i udziału rolników w społeczeństwie (dezagraryzacja) widoczny jest także w tworzeniu PKB. Bowiem o ile udział sektora rolniczego w BKB wynosił w roku 1992 – 7,2%, to w roku 2002 już tylko 3,1%, w roku 2004 – 4,1%, a według szacunków GUS w roku 2008 stanowił około 4%. Lektura i analiza treści książki G. Espinga-Andersena mogłaby wzbudzić dyskusję na temat dylematów stojących przed polityką wobec wsi Polsce. Bowiem, chociaż praca ta odnosi się do gospodarek postindustrialnych, do których trudno zaliczyć nasz kraj, to paradoksalnie w Polsce zaczynają się uwidaczniać problemy związane właśnie z równoczesną deagraryzacją i dezindustrializacją oraz początkami rozwoju gospodarki usług [1, 30].

Zmiany poziomu wykształcenia mieszkańców wsi

Z danych BDR dotyczących Powszechnego Spisu Rolnego w 2002 roku wynika, że tendencje w poziomie wykształcenia ludności pracującej w indywidualnych gospodarstwach rolnych były tożsame z poziomem wykształcenia całej ludności wiejskiej. W 2002 roku niespełna 1% ocenianej populacji posiadało wyższe wykształcenie, z czego 0,7% pracujących w gospodarstwach do 20 ha i 5% w gospodarstwach powyżej 100 ha. Wykształceniem średnim legitymowało się około 14%, w gospodarstwach powyżej 30 ha – 25%. Wykształcenie zasadnicze posiadało około 27%, natomiast aż 58,5% ma wykształcenie podstawowe i niepełne. W ciągu ostatnich kilku lat poprawiła się nieco struktura wykształcenia mieszkańców wsi. Zauważalnym elementem jest spadek udziału osób z wykształceniem podstawowym i niższym (z 60,9% w 1988 roku do 36,5% w roku 2007), wzrost udziału osób legitymujących się wykształceniem zasadniczym zawodowym (z 24,3% do 30,5%), średnim i wyższym. Zmiany w poziomie wykształcenia mieszkańców wsi przedstawiono tabeli 2.

³ Eurostat: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home>

TAB. 2. Struktura wykształcenia mieszkańców polskiej wsi w latach 1988-2007

Poziom wykształcenia	Rok			
	1988	2002	2004	2007
Podstawowe i niższe	60,9	44,0	40,7	36,5
Zasadnicze zawodowe	24,2	29,2	29,4	30,5
Średnie	13,1	22,4	24,5	25,7
Wyższe	1,8	4,3	5,4	7,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych BDR

Odsetek osób posiadających wyższe wykształcenie jest w Polsce niższy niż wśród ogółu ludności w krajach UE, gdzie średnia dla UE 27 wynosiła w 2008 roku niemal 20%. W Czechach, na Słowacji, Malcie, w Portugalii, we Włoszech i w Rumunii udział osób z wyższym wykształceniem wśród ludności powyżej 15 roku życia wahał się od około 9,6% do 12%, podczas gdy w Polsce wynosił 15,3%. Natomiast powyżej 20% udział osób legitymujących się dyplomem wyższej uczelni odnotowano w takich krajach jak Cypr (27,6%), Finlandia (27,5%), Irlandia (26,5%) Niemcy (25,8%), Szwecja (25,7%), Estonia (25,6%), Dania (25,1%), Belgia (25%), Wielka Brytania (23,8%), Litwa (23%), Hiszpania (22,8%), Francja (22%), Luxemburg (21,9%) i Niemcy (20,2%).

Niski poziom wykształcenia jest jedną z głównych barier rozwoju drobnej przedsiębiorczości na wsi, jak też powodem niechęci przedsiębiorców zewnętrznych do inwestowania na terenach wiejskich. Tymczasem to właśnie rozwój drobnej przedsiębiorczości, jak i dopływ kapitału zewnętrznego sprzyja procesom restrukturyzacji obszarów wiejskich.

Podsumowanie

Przemiany obszarów wiejskich są wypadkową wielu czynników, w szczególności czynników związanych z: ludnością i dziedzictwem kulturowym, przedsiębiorczością i atrakcyjnością inwestycyjną, zasobami naturalnymi i środowiskiem, rolnictwem i gospodarką żywnościową, szansami edukacyjnymi, jakością i dostępnością usług publicznych, dostępnością centrów rozwoju i głównych szlaków komunikacyjnych oraz dostępnością informacji i technik nowoczesnego komunikowania się. Koncepcja wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich jest wyrazem rosnącego przekonania, iż funkcja społeczna i ekonomiczna obszarów wiejskich nie sprowadza się już tylko do produkcji surowców rolnych (w przypadku rolnictwa) i zapewnienia miejsca dla tej produkcji (obszary wiejskie), a w coraz większym stopniu polega na dostarczaniu innych dóbr i funkcji istotnych z punktu widzenia społeczeństwa i zapewnienia możliwości zrównoważonego rozwoju społecznego i gospodarczego, z uwzględnieniem zasobów przyrodniczych, krajobrazowych, kulturowych oraz kapitału ludzkiego i społecznego [3, 23].

Bibliografia:

- [1] ESPING-ANDERSEN G., *Social Foundations of Postindustrial Economics*, Oxford University Press, Oxford, 1999, ISBN 978-0-19-874200-5
- [2] HALAMSKA M., *5 lat w UE: stare i nowe procesy zmian na polskiej wsi*, Wieś i Rolnictwo, Warszawa, 2(143), 2009 ISSN 0137-1673
- [3] *Zarys kierunków rozwoju obszarów wiejskich*, MRiRW, Warszawa 2009
- [4] BDR (GUS): http://www.stat.gov.pl/bdr_n/app/strona.indeks
- [5] Eurostat: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home>

TRENDY OVLIVŇUJÍCÍ FIRMY V CESTOVNÍM RUCHU TRENDS WHICH INFLUENCE COMPANIES IN THE TOURISM

Lucie Sára Závodná

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně

zavodna@fame.utb.cz

Klíčová slova:

Cestovní ruch – trendy – firmy v cestovním ruchu

Key words:

Tourism – trends – companies in tourism sector

Abstract:

Tourism is the sector, in which we can see in the last period of time many dynamic trends. These trends are influenced by changing needs of costumers, but also by the new life-style trends, different changes in society, as well as economic and life style changes. Companies which are getting around this area should know these trends and in the ideal state predict them in the way; they will be the first in the market, who are offering them to costumers. Only this will be the success way in fast changing times. The paper introduces trends in tourism and analyses possible attitude of firms to these trends.

Úvod

O trendech v cestovním ruchu byl napsáno, a stále se píše, mnoho článků v odborných časopisech či knihách. Tyto trendy se učí na školách a jsou známy široké veřejnosti. Co už ale tak známé ale není, je právě aplikace těchto trendů do běžné praxe. Jak s nimi mají nakládat firmy? Co to pro ně znamená? „Zatímco dříve nabídka určovala poptávku, dnes je tomu právě naopak. Stále větší nasycení trhu, rostoucí zájem spotřebitelů o sebe sama, vyšší disponibilní příjmy a rostoucí fond volného času ovlivňují úspěšnost dodavatelů služeb cestovního ruchu.“ [1, 1] Naházet všechny firmy do jednoho pytle by ale nebylo fér. Už s ohledem na to, že na trhu cestovního ruchu operují firmy od cestovních agentur až po dopravce, ubytovací zařízení, stravování a další. Všechny tyto firmy mají na výběr. V podstatě mají dvě (resp. tři) možnosti, co se týká reakce na trendy. Jde o proaktivní, reaktivní či neutrální postoj. Je potřeba připomenout, že trendy v cestovním ruchu jsou specifické tím, že pokud se začnou vyskytovat kdekoli na světě, jistě začnou dříve nebo později ovlivňovat zbytek země. Cestovní ruch je totiž stále více propojeným systémem, kde každé z míst na zemi je potencionální destinací cestovního ruchu. Nelze již vyloučit žádné z míst. To dokazuje třeba tzv. „dark“ turismus – tedy cestování na místa, kde se dříve stala nějaká nehoda nebo neštěstí.

Samotné trendy

Pro přehled si pojďme představit nejznámější trendy, které se v posledních letech vyskytovaly nebo stále vyskytují na trhu cestovního ruchu (viz. tabulka 1). Trendy jsem rozdělila na ty, co oslovují zvláštní segmenty turistů (dle jejich věku či jiného

společného znaku), dále na speciální typy a pak na ty, které jsou nerozšířené a velmi neobvyklé. CR označuje cestovní ruch.

TAB. 1: Vybrané trendy v cestovním ruchu.

	<i>Název trendu</i>	<i>Popis</i>	<i>Cílová skupina</i>
Segmenty turistů	Seniorský cestovní ruch	CR zaměřený na seniory	Senioři, starší lidé
	Gay a lesbický CR	CR zaměřený na homosexuální páry.	Homosexuální orientované páry
	Mladí cestovatelé	Odvážní mladí turisté, kteří hladoví po informacích.	Mladí lidé, cca do 30 let.
Speciální typy	Udržitelný CR	Druhy: Venkovský turismus, Ekoturismus, Agroekoturismus, Agroturismus, Trvale udržitelný CR, Geoturismus, Komunitní CR	Nespecifikováno
	Diaspora turismus	Cestování přistěhovalců zpět do své původní krajiny.	Vystěhovalci
	Dark turismus	Navštěvování míst, kde se stala nějaká tragédie.	Nespecifikováno.
	Léčebný turismus	Cestování za zdravím a pro relaxaci.	Nespecifikováno
Neobvyklé typy	Vesmírný turismus	Cestování do vesmíru mimo zemi.	Nespecifikováno.
	Kyberturismus	Cestování virtuálně.	Nespecifikováno.

„Během několika let dojde k výraznému nárůstu osob ve vyšším věku, přičemž senioři budou mnohem zdravější a budou disponovat vyššími příjmy než tomu bylo v minulosti.“ [1, 1] To také znamená, že poptávat služby budou zkušenější turisté, kteří budou mnohdy ochotni připlatit si za nadstandardní služby. Naopak dalším segmentem jsou mladí cestovatelé, kteří mají také své specifické rysy – online nakupování, individuální potřeby, touhu po objevování a cestování, poznávání kultury, apod. Tito cestovatelé si cestu plánují obvykle bez pomoci zprostředkovatelů a hledají nízké ceny. Mezi těmito segmenty se vyskytuje podskupina – gayové a lesby. Podle některých zdrojů je právě tento segment budoucností mnohých destinací. Tito lidé hledají tolerantní prostředí.

Mezi speciální typy řadím v první řadě udržitelný cestovní ruch. Tento začal být velmi důležitý s tím, jak výrazně narůstá počet domácích i zahraničních návštěvníků. Jde o většinou neregulovaný růst infrastruktury cestovního ruchu. Lidé cestují na větší vzdálenosti a cestovní ruch expanduje do nových oblastí, mimo jiné také výrazně narůstají aktivity s velkým environmentálním dopadem (off-road, sjezdové lyžování,

autoturismus atd.). [6] Udržitelný cestovní ruch stojí na několika principech. Prvním z nich je zachování zdrojů. Udržitelný rozvoj je spojován se životností nejen environmentálních zdrojů, ale také ekonomických, sociálních a kulturních zdrojů. Druhým principem je budoucnost. To ukazuje na propojení s budoucností dalších generací, které by mohli těžit ze zdrojů, příležitostí i možností, které by měli trvat, co nejdéle. Třetím principem je spravedlnost. Někteří argumentují, že je nutné zachovat fair play při rozdělování ekonomických, sociálních, kulturních a environmentálních užitků a nákladů za lidskou činnost. [3, 408]

Dalšími trendy jsou také třeba diaspora cestovní ruch, který zahrnuje cestování zpět ke kořenům do své vlasti – např. jako návštěva příbuzných apod. V neposlední řadě bych ráda zmínila také léčebný turismus, kam řadíme wellness pobyty, lázeňství, různé relaxační pobyty atd.

Neobvyklé typy jsou takové druhy cestovního ruchu, které nejsou příliš rozšířené, ať již z důvodu vysoké ceny nebo velmi náročné přípravy či technického vybavení. Následující tabulka ukazuje na posuny v současném turismu (viz. tab. 2).

TAB. 2: Posun v současném turismu [4, 26]

Stará verze cestovního ruchu	Nové trendy
Masový zákazník	Individuální zákazník
Produkt postavený komplexně	Produkt flexibilní
Slunce, moře, písek, zábava	Cestování, chůze, přeprava
Nezodpovědný přístup	Zodpovědný (sociálně, kulturně, environmentálně)
Moderní přístup	Postmoderní

Co to znamená pro firmy cestovního ruchu?

Firmy v cestovním ruchu by měly tyto trendy znát. Mohou se o nich dozvědět nejen na internetových stránkách zabývajících se cestovateli a destinacemi, ale také v četné literatuře. Co to však znamená pro ně samotné? Na začátku článku zaznělo, že firmy mohou v podstatě zaujmout tři stanoviska k novým trendům. Nebudu se věnovat neutrálnímu postoji, ale představím proaktivní a reaktivní přístup. Obecně lze říci, že při implementaci trendů v cestovním ruchu, je lepší, když firmy zaujmou proaktivní přístup. To znamená, že samy vytváří nové produkty pro své segmenty zákazníků a nečekají, až přijde požadavek od poptávajících. Reaktivní přístup je potom ten, při němž firmy čekají na ostatní firmy na trhu, aby je mohly „kopírovat“ nebo přímo čekají, až přijdou požadavky od zákazníků.

V první řadě jde obvykle o změnu produktu cestovního ruchu, který firmy nabízejí. Je potřeba se zaměřit na jednotlivce (cílovou osobu), kterého by si ideálně měly nadefinovat (podobně jako se dříve definovali cílové skupiny). Dále si odpovědět na otázky: Který trend tomuto jednotlivci odpovídá? Co náš zákazník chce v budoucnu? Jak je na tom s penězi? Potřebuje náš zákazník prostředníka nebo je schopný si to objednat sám přes internet? Chce se náš zákazník učit? Se kterými dalšími firmami musíme spolupracovat k tomu, abychom nabízeli komplexní produkt (doprava, ubytování, stravování, apod.)? Jak se k tomu staví domácí kultura?

V druhé řadě vzniknou nové náklady firmám, které přijdou s novými produkty. Tady se vyskytují široké otázky forem financování nových produktů. Možností je nepřeberně.

Počínaje financováním z EU fondů po různé půjčky od bank, až po možnosti spojení firem se do klastrů a podobných uspořádání. Ne všechny trendy ale vyžadují zavedení nových produktů a s tím spojené náklady. Například udržitelný cestovní ruch nemusí být vždy spojený s dodatečnými náklady. Může jít také o etická pravidla, která si firma interně zavede a další.

Trendy v cestovním ruchu však vyžadují především neustálý přehled o trhu. Můžeme to také nazvat jako vědu a výzkum. Jde nejen o dotazníková šetření, ale o různá technická řešení, která se do budoucna umožní vyhnout přebytkům nákladům – např. internetové prezentace, online objednávání, apod. Tento trend je spojen s touhou cestovatelů po informacích, které jim ušetří dodatečné peníze, které by jinak vydali za služby operátorům či cestovním agenturám.

Je jisté, že v dnešní dynamické a nestálé době, není pohyb na trhu cestovního ruchu není ničím jistým. Zavedení nového produktu může firmám vzít mnoho úsilí a financí, i přesto, že výsledek nikdy nemusí být jistý. I přesto stojí za to tyto trendy nejen sledovat, ale být jejich tvůrcem.

Závěr

V článku jsme se podívali na trendy, které se v posledních letech vyskytují v cestovním ruchu a zaměřili jsme se na firmy v tomto segmentu a možné dopady na ně. Trendy je sice možné ignorovat a nereagovat na ně, ale musíme si uvědomit, že dosavadní produkty brzy přestanou být atraktivní pro stávající masové zákazníky. Firmy poté budou nuceny nějakým způsobem reagovat. V tomto dynamickém a rychle se měnícím prostředí se další trendy cestovního ruchu mohou objevovat z roku na rok. I proto je potřeba se věnovat průzkumu trhu a sledovat nejnovější potřeby zákazníků tak, aby právě vaše firma byla tou první a jedinou, která bude nabízet daný produkt.

Literatura:

- [1] BELEJOVÁ, M. Trendy cestovního ruchu v Evropě. *Czech Tourism* [online]. 2003 [cit. 2009-11-11]. Přístup z: <http://www.czechtourism.cz/files/statistiky/etctrendy.pdf>
- [2] GOELDNER, Ch. R., RITCHIE, J.R.B. *Tourism : Principles, Practices, Philosophies..* 9th edition. New Jersey : John Wiley and Sons, 2008. 606 s. ISBN 0-471-40061-0
- [3] *Global Tourism*. Editorem byl William F. Theobald. 3st edition. USA : Elsevier, 2005. 561 s. ISBN 0-7506-7789-9
- [4] MOWFORTH, M., MUNT, I. *Tourism and Sustainability: Development and New Tourism in the Third World*. 1st edition. London : Routledge, 2003. 338 s. ISBN 0-415-27169-X
- [5] Seriál: Světové trendy v cestovním ruchu. *Cestovatel.cz* - časopis o cestování a pro cestovatele, C 2007. [cit. 2009-11-11]. ISSN 1213-3337. Přístup z: <http://www.cestovatel.cz/serialy/svetove-trendy-v-cestovnim-ruchu/>
- [6] Udržitelný cestovní ruch – trendy, druhy, formy. Fakulta informatiky a managementu Univerzita Hradec Králové. C 2007. [cit. 2009-11-11]. Přístup z: http://ucr.uhk.cz/page.aspx?page_id=5/
- [7] WEAVER, D. *Sustainable Tourism: Theory and Practice*. USA : Elsevier, 2006. 240 s. ISBN 978-0-7506-6438-7

POSTAVENÍ PŘEDSTAVENSTVA AKCIOVÉ SPOLEČNOSTI

THE POSITION OF THE BOARD OF THE DIRECTORS OF THE JOINT-STOCK COMPANY

Milan Závurka

Univerzita Pardubice

zavurkam@seznam.cz

Klíčová slova:

Představenstvo – akciová společnost – statutární orgán

Key words:

The board of directors – the joint-stock company – statutory body

Abstract:

The Board of the directors of the joint-stock company is a statutory body of this company. With its character adherent to collective, no individual statutory body. Its standing and a power is governed in general aspects by Commercial Code, in detail aspects especially by internal rules of the joint-stock company. The collective character has undeniable advantages range, but at the same time it can cost a lot of troubles especially in decision activities, some of it is partly mentioned in this article. We can also find a divergent opinion on a matter, if it's appropriate for the executive management of the company to be or not to be a member of the Board of the directors. It is said in fact that the statutory body of the joint-stock company has its foundation and historical tradition.

Úvod

Představenstvo akciové společnosti je tradiční historickou formou statutárního orgánu tohoto druhu společnosti. Jde o statutární orgán, který řídí činnost společnosti a jedná jejím jménem – hraje tedy významnou roli v oblasti managementu a ekonomického řízení firmy. Základní úprava v českém právu je obsažena v obchodním zákoníku číslo 513/1991Sb. v platném znění a to zejména v § 191 a násl. tohoto zákona. Je samozřejmé, že podrobnější úprava činnosti představenstva je většinou obsažena ve stanovách, nebo v jiném vnitřním předpise akciové společnosti. Úkolem tohoto příspěvku není rozebírat platnou právní úpravu podrobně, ale spíše se zaměřit na některé základní rysy i možné problémy, které mohou vznikat.

Úkoly představenstva

Prvotním úkolem představenstva je rozhodovat o všech záležitostech společnosti, kromě těch, které jsou zákonem nebo stanovami vyhrazeny do působnosti valné hromady, nebo dozorčí rady. V této souvislosti je nutné upozornit, že stanovy nebo rozhodnutí valné hromady či dozorčí rady mohou omezit právo představenstva jednat jménem společnosti, ale tato omezení nejsou účinná vůči třetím osobám. Touto problematikou se zabývala již prvorepubliková judikatura v roce 1927. Zajímavé je rozhodnutí otištěné ve Sbírce rozhodnutí tehdejšího Nejvyššího soudu označované jako sbírka Vážný (nazvaná podle senátního prezidenta tohoto soudu JUDr. Vážného, který se významnou měrou

podílel na vydávání těchto sbírek). Rozhodnutí Váž.7 325 uvádí, že tehdejší obchodní zákoník nestanoví, že stanovy mohou pro styk navenek závažným způsobem určit, v jaké formě smí představenstvo svou vůli za společnost projevovat. Tehdejší ustanovení § 191 – shodou okolností se shoduje se současným paragrafem, který tuto problematiku upravuje – je pouze pro jednání jménem společnosti navenek a pro spolupůsobení členů představenstva při výkonu jednatelecké činnosti je stanoveno, že o tom rozhodují napřed stanovy, pak zákon. I zde je vyjádřena – byť poněkud komplikovaným způsobem – zásada ochrany třetích osob.

Úkolem představenstva je zabezpečovat především obchodní vedení společnosti, včetně řádného vedení účetnictví. Představenstvo je povinno předložit valné hromadě účetní závěrku ať již řádnou, mimořádnou, konsolidovanou, nebo mezitímní a dále předložit návrh na rozdělení zisku, nebo úhrady ztráty. Nejméně jednou za účetní období dále představenstvo předkládá valné hromadě zprávu o podnikatelské činnosti společnosti a o stavu jejího majetku. Dále za podmínek, které podrobně stanoví zákon a stanovy představenstvo svolává valnou hromadu jakožto nejvyšší orgán akciové společnosti.

Členství v představenstvu vzniká volbou, u jednočlenných společností jmenováním a dále může vzniknout kooptací. Nejčastější způsob vzniku členství je volbou. Platí, že členy představenstva volí a odvolává valná hromada s tím, že funkční období jednotlivých členů představenstva určují stanovy, toto období nesmí přesáhnout pět let a pokud snad není toto období stanovami určeno, je pět let. Je samozřejmé, že maximální pětileté funkční období se týká představenstva jako orgánu a že tedy opakovaná volba jednotlivých členů představenstva možná je.

Platí zásada, že členové představenstva jsou povinni vykonávat svoji činnost s péčí řádného hospodáře, jinak se vystavují nebezpečí občansko právní i trestní odpovědnosti. Nejde opět o myšlenku novou, zabývala se tím také již zmíněná prvorepubliková judikatura. Připomeňme si další rozhodnutí Váž.16 883 z roku 1938, které stanoví, jestliže byly roční účetní závěrky akciové banky po řadu let nesprávně sestavované, popř. zfalšované, je možné určit odpovědnost členů představenstva a dozorčí rady jako poměrnou. Členové představenstva, kteří trpěli porušování stanov a jednacího řádu jsou odpovědní za škodu tím vzniklou, ledaže by prokázali, že by ani při zachování stanov a jednacího řádu nebylo možné škodě zabránit.

Je běžné, že se na valných hromadách schvaluje tzv. absolutorium. Citované rozhodnutí z roku 1938 se také tímto zabývá a stanoví, že absolutorium udělené valnou hromadou kryje jen taková porušení povinností orgánů akciové společnosti, která mohla být valné hromadě známa z dokladů jí předložených. Řečeno současnými slovy: absolutorium v žádném případě nemůže zcela zbavit členy představenstva odpovědnosti za škodu případně trestní odpovědnosti. Je samozřejmé, že z jednání představenstva se pořizují zápisy, které podepisuje předseda představenstva a zapisovatel a v zápise z jednání musí být uvedeni jmenovitě členové, kteří hlasovali proti jednotlivým usnesením nebo se zdrželi hlasování – pokud uvedeni nejsou, vychází se z toho, že hlasovali pro přijetí usnesení.

Představenstvo jako kolektivní orgán

Představenstvo patří mezi kolektivní, nikoliv individuální statutární orgány. Kolektivní charakter má nesporně své výhody. Zamezuje se prosazování vůle jednotlivce a umožňuje se prodiskutování záležitosti z různých pohledů. Na druhou stranu kolektivní charakter může v konkrétním životě přinést i určité potíže. Kolektivní rozhodování nemusí být vždy pružné a dynamické, může odrážet diametrálně rozdílné názory, které se nemusí podařit v krátké době nějakým způsobem stmelit. Nicméně kolektivní forma statutárního orgánu se u akciové společnosti osvědčila a případná negativa nejsou podstatná. Zbývá dodat, že kolektivní povaha nevylučuje, že za představenstvo jedná navenek každý člen představenstva a že představenstvo si volí jako svého představitele předsedu představenstva. Oprávnění každého člena představenstva jednat navenek platí za předpokladu, že ze stanov nevyplývá něco jiného. Prvorepubliková judikatura obsahuje zajímavé rozhodnutí otištěné pod označením Váž.14 966 z roku 1936, že k podepisování člena představenstva stačí vypsát příjmení.

V této souvislosti vzniká další diskutovaná otázka – totiž, zda je vhodné, aby členy představenstva byl vrcholný management firmy. Bývá běžné, že předsedou představenstva je zároveň generální ředitel společnosti. Názory na tuto otázku mohou být rozdílné. Užší pojetí vychází z toho, že představenstvo by se nemělo dostat do sféry vlivu výkonného managementu. Širší pojetí naproti tomu uvádí, že je to právě výkonný management, který má detailní znalosti z každodenního řízení firmy a může proto v tomto smyslu být ku prospěchu rozhodování představenstva. Vývojový trend současné době se spíše ubírá cestou onoho širšího pojetí, tzn. že výkonný management je volen, byť ne výlučně do představenstva a předsedou představenstva je zpravidla ředitel, resp. generální ředitel společnosti.

Závěr

Ve svém příspěvku jsem se chtěl dotknout pouze některých aspektů, které souvisí s postavením a s úkoly představenstva akciové společnosti v českém prostředí. Můj příspěvek nemá v úmyslu být vyčerpávajícím přehledem této problematiky. Je z něho patrné, že názory na řadu věcí se mohou různit, ale teorie i praxe se zásadně shoduje v tom, že představenstvo je historicky zažitou a optimální formou řízení činnosti akciové společnosti.

Literatura:

- [1] ELIÁŠ, K. *Obchodní zákoník. Praktické poznámkové vydání s výběrem judikatury od roku 1900*. Linde Praha, a.s., 1998 [301-309], ISBN 80-7201-113-8
- [2] *Judikatura bývalého Nejvyššího soudu ČR bez bližších bibliografických údajů a to rozhodnutí publikovaná pod označením Váž.7 325, Váž.14 966, Váž.16 883.*
- [3] *Obchodní zákoník č. 513/1991Sb. v platném znění* [§ 191-196a]

REGIONALNE ZRÓŻNICOWANIE UPADŁOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE

REGIONAL DIVERSITY OF BANKRUPTCY IN POLAND

Ewa Zdunek

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu
ezdunek@uni.torun.pl

Słowa kluczowe:

Upadłość – niewypłacalność – regionalne zróżnicowanie – wskaźnik natężenia upadłości

Key words:

Bankructcy – insolvency – regional diversity – bankruptcy intensity indicator

Abstract:

The paper presents the diversity of the number of bankruptcies declared in individual voivodships in Poland in the years 2004-2008. At the beginning, the legal regulations concerning bankruptcy in Poland are discussed. Next, the scale and dynamics of bankruptcies declared in regions are analysed, and the so-called bankruptcy intensity indicators are estimated for each region. Those indicators are relative measures allowing comparison and contrast of the scale of bankruptcy in individual industries, regions and countries. They are usually defined as the number of bankruptcies declared per 10,000 registered enterprises.

Wstęp

Upadłość przedsiębiorstwa można rozpatrywać w dwóch, ściśle ze sobą powiązanych aspektach: ekonomicznym i prawnym. Aspekt ekonomiczny dotyczy niewywiązywania się przez przedsiębiorstwo ze swoich zobowiązań bądź brakiem środków na ich pokrycie. Z kolei aspekt prawny związany jest z prawomocnym ogłoszeniem przez sąd upadłości, poprzedzonym złożeniem wniosku o upadłość przez uprawnione do tego podmioty, a więc dłużnika lub wierzyciela (wierzycieli).

Uwarunkowania prawne zjawiska upadłości w Polsce

Podstawowym aktem prawnym, regulującym kwestie niewypłacalności przedsiębiorstw w Polsce, jest ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. – Prawo upadłościowe i naprawcze [2].

Ustawa [2] określa zakres podmiotowy jej stosowania. Dotyczy ona przedsiębiorców¹ oraz niektórych innych podmiotów², które uczestniczą w obrocie gospodarczym. W Polsce od dnia 31 marca 2009 r. można również ogłosić tzw. upadłość konsumencką. Dotyczy ona osób fizycznych, które nie prowadzą działalności gospodarczej i których

¹ Przedsiębiorcą jest osoba fizyczna, osoba prawna lub jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną, prowadząca we własnym imieniu działalność gospodarczą lub zawodową [2, art. 5 ust. 2].

² Zalicza się do nich m.in. spółki z o.o. i spółki akcyjne nieprowadzące działalności gospodarczej [2, art. 5 ust. 3].

niewypłacalność powstała wskutek wyjątkowych i niezależnych od nich okoliczności [3, art.1 ust.1].

Postępowanie upadłościowe można wszcząć w przypadku, gdy dłużnik posiada zdolność upadłościową oraz zachodzą podstawy ogłoszenia upadłości [2, art. 5-15]. Zasadniczą podstawą ogłoszenia upadłości jest niewypłacalność dłużnika, która ma miejsce wówczas, gdy dłużnik nie wykonuje swoich wymagalnych zobowiązań [2, art. 11 ust. 1]. Odrębne uregulowanie niewypłacalności zostało przewidziane dla osób prawnych i jednostek organizacyjnych, które nie posiadają osobowości prawnej, ale którym odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną. Podmioty te są uważane za niewypłacalne także wówczas, gdy ich zobowiązania przekraczają wartość ich majątku i to nawet wtedy, gdy na bieżąco wykonują one swoje zobowiązania [2, art. 11 ust. 2].

Ustawa [2] wskazuje na dwa zasadnicze rodzaje postępowań: postępowanie upadłościowe i postępowanie naprawcze. Postępowanie upadłościowe odnosi się do dłużników niewypłacalnych i określa zasady wspólnego dochodzenia roszczeń przez wierzycieli. Postępowanie naprawcze natomiast dotyczy tych przedsiębiorców, którzy regulują na bieżąco swoje zobowiązania wobec wierzycieli, ale przewidują, że w niedalekim czasie będą niewypłacalni [2, art. 492 ust. 2].

Postępowanie upadłościowe może odbywać się w trybie upadłości obejmującej likwidację majątku (tzw. upadłości likwidacyjnej) lub upadłości z możliwością zawarcia układu (tzw. upadłości układowej). Celem upadłości likwidacyjnej jest likwidacja majątku upadłego i zaspokojenie wierzycieli z uzyskanych w ten sposób środków. Upadłość układowa ma natomiast na celu, oprócz zaspokojenia wierzycieli, również restrukturyzację przedsiębiorstwa dłużnika w drodze układu.

Upadłości w województwach

W TAB. 1 przedstawiono liczbę ogłoszonych upadłości w sądach rejonowych w poszczególnych województwach w latach 2004-2008. W roku 2004 najwięcej upadłości ogłoszono w województwach: mazowieckim (194), śląskim (170) oraz dolnośląskim (132). Ogłoszone upadłości w tych trzech województwach stanowiły łącznie ponad 44% wszystkich ogłoszonych w 2004 r. w Polsce upadłości. W 2004 r. najmniej upadłości zarejestrowano natomiast w następujących województwach: podlaskim (15), lubuskim (20) i warmińsko-mazurskim (32), co stanowiło 6% wszystkich ogłoszonych upadłości.

TAB. 1: Liczba ogłoszonych upadłości w poszczególnych województwach w Polsce w latach 2004-2008

WOJEWÓDZTWO	2004	2005	2006	2007	2008	ZMIANA 2004/2008	ZMIANA 2007/2008
Mazowieckie	194	165	121	96	91	-53,1%	-5,2%
Śląskie	170	89	88	67	63	-62,9%	-6,0%
Dolnośląskie	132	83	63	42	44	-66,7%	4,8%
Zachodniopomorskie	110	55	46	27	34	-69,1%	25,9%
Lubelskie	52	44	32	32	29	-44,2%	-9,4%
Warmińsko-mazurskie	32	18	15	25	24	-25,0%	-4,0%
Kujawsko-pomorskie	51	51	27	28	20	-60,8%	-28,6%

WOJEWÓDZTWO	2004	2005	2006	2007	2008	ZMIANA 2004/2008	ZMIANA 2007/2008
Małopolskie	43	46	25	21	20	-53,5%	-4,8%
Podkarpackie	42	38	24	21	18	-57,1%	-14,3%
Wielkopolskie	98	77	43	19	15	-84,7%	-21,1%
Łódzkie	35	38	37	16	14	-60,0%	-12,5%
Pomorskie	54	28	29	18	12	-77,8%	-33,3%
Świętokrzyskie	33	14	4	11	10	-69,7%	-9,1%
Lubuskie	20	17	16	9	7	-65,0%	-22,2%
Opolskie	35	12	1	9	6	-82,9%	-33,3%
Podlaskie	15	18	5	6	4	-73,3%	-33,3%
OGÓŁEM	1 116	793	576	447	411	-63,2%	-8,1%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Coface Poland [1]

W roku 2008, najwięcej bankructw ogłoszono – podobnie jak w 2004 r. – w województwach: mazowieckim (91), śląskim (63) oraz dolnośląskim (44). Ogłoszone upadłości w tych trzech województwach stanowiły łącznie nieco ponad 48% wszystkich ogłoszonych w 2008 r. w Polsce upadłości. W 2008 r. najmniej upadłości odnotowano natomiast w województwach: podlaskim (4), opolskim (6) i lubuskim (7), co stanowiło ponad 4,1% wszystkich ogłoszonych bankructw.

W 2008 r. – według danych Coface Poland – liczba ogłoszonych upadłości spadła o ponad 63% w porównaniu z rokiem 2004. Liczba bankructw spadła we wszystkich województwach. Największy spadek zanotowano w województwie wielkopolskim (85%), opolskim (83%) i pomorskim (78%).

Jako miernik względnej liczby ogłoszonych upadłości można uznać tzw. wskaźnik natężenia upadłości (zob. TAB. 2). Przez natężenie upadłości rozumie się liczbę ogłoszonych upadłości przypadających na 10 tys. zarejestrowanych przedsiębiorstw. Wskaźnik ten – w odróżnieniu od bezwzględnej liczby upadłości – pozwala porównywać skalę upadłości w poszczególnych branżach, regionach czy państwach.

Z TAB. 2 wynika, że w analizowanym okresie największe natężenie upadłości ogółem miało miejsce w roku 2004 (na 10 tys. zarejestrowanych w Polsce przedsiębiorstw wydano 3 postanowienia o ogłoszeniu upadłości). W kolejnych latach wskaźnik ten wykazywał tendencję malejącą, osiągając w 2008 r. wartość 1,1.

TAB. 2: Wskaźniki natężenia upadłości wg województw w Polsce w latach 2004-2008

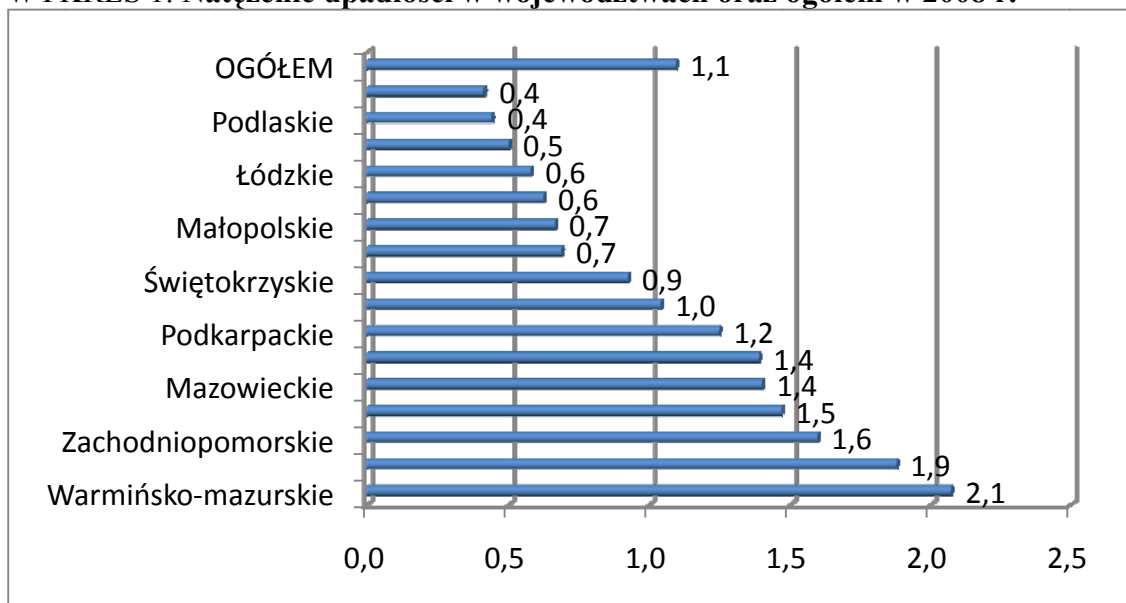
WOJEWÓDZTWO	2004	2005	2006	2007	2008
Warmińsko-mazurskie	2,9	1,6	1,3	2,2	2,1
Lubelskie	3,5	3,0	2,1	2,1	1,9
Zachodniopomorskie	5,4	2,7	2,2	1,3	1,6
Śląskie	4,0	2,1	2,1	1,6	1,5
Mazowieckie	3,3	2,7	2,0	1,5	1,4

WOJEWÓDZTWO	2004	2005	2006	2007	2008
Dolnośląskie	4,3	2,7	2,1	1,4	1,4
Podkarpackie	3,0	2,7	1,7	1,5	1,2
Kujawsko-pomorskie	2,8	2,7	1,4	1,5	1,0
Świętokrzyskie	3,2	1,3	0,4	1,0	0,9
Lubuskie	2,0	1,7	1,5	0,8	0,7
Małopolskie	1,5	1,6	0,9	0,7	0,7
Opolskie	4,0	1,3	0,1	0,9	0,6
Łódzkie	1,4	1,5	1,5	0,7	0,6
Pomorskie	2,4	1,2	1,3	0,8	0,5
Podlaskie	1,6	2,0	0,6	0,7	0,4
Wielkopolskie	2,9	2,3	1,2	0,5	0,4
OGÓŁEM	3,1	2,2	1,6	1,2	1,1

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z TAB. 1 oraz danych GUS [4]

W 2004 r. największe natężenie upadłości zanotowano w województwie zachodniopomorskim – na 10 tys. zarejestrowanych firm ogłoszono 5,4 bankructw. Na kolejnych pozycjach znalazły się następujące województwa: dolnośląskie (4,3 ogłoszone przez sąd upadłości na 10 tys. przedsiębiorstw), śląskie i opolskie (po 4 ogłoszone bankructwa na 10 tys. firm).

WYKRES 1: Natężenie upadłości w województwach oraz ogółem w 2008 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z TAB. 3

W roku 2008 ranking województw ze względu na natężenie upadłości uległ zmianie (zob. WYKRES 1). Najwięcej upadłości (2,1) na 10 tys. zarejestrowanych przedsiębiorstw odnotowano w województwie warmińsko-mazurskim. Drugą lokatę

zajął województwo lubelskie ze wskaźnikiem natężenia upadłości na poziomie 1,9, trzecią natomiast województwo zachodniopomorskie ze wskaźnikiem na poziomie 1,6.

Zakończenie

Na koniec 2009 r. należy oczekiwać wzrostu liczby ogłoszonych bankructw w porównaniu z rokiem 2008. Już w ciągu trzech kwartałów 2009 r. sądy rejonowe w Polsce ogłosiły bowiem – według danych Coface Poland – 497 upadłości wobec 317 w analogicznym okresie roku poprzedniego. Oznacza to wzrost liczby bankructw aż o 57%. W ostatnim okresie na bankructwa wielu polskich firm duży wpływ miały następujące czynniki: osłabienie wzrostu gospodarczego w krajach importujących nasze towary (co przełożyło się na znaczny spadek zamówień), duże straty na opcjach walutowych czy ogólnie słaba koniunktura gospodarcza.

Bibliografia:

- [1] *Raporty Coface Poland nt. upadłości firm polskich w: 2004, 2005, 2006, 2007 i 2008 r.*, (<http://www.coface.pl/>)
- [2] *Ustawa z dnia 28 lutego 2003 r.*, Prawo upadłościowe i naprawcze, Dz.U. Nr 60, poz. 535, z późn. zm.
- [3] *Ustawa z dnia 5 grudnia 2008 r. o zmianie ustawy – Prawo upadłościowe i naprawcze oraz ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych*, Dz.U. Nr 234, poz. 1572
- [4] *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w: 2004, 2005, 2006, 2007 i 2008 r.*, GUS, Warszawa, (<http://www.stat.gov.pl/>)

GENEZE VÝVOJE TECHNICKÉ HARMONIZACE V RÁMCI EU A ČR GENESIS OF DEVELOPMENT OF TECHNICAL HARMONISATION IN TERMS OF EUROPEAN UNION AND IN CZECH REPUBLIC

Jana Zlámalová

Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava

jana.zlamalova.st2@vsb.cz

Klíčová slova:

technická harmonizace – starý přístup – nový přístup – globální přístup – revize nového přístupu

Keywords:

Technical harmonization – sector approach – new approach – global approach – revision of new approach

Abstract:

In this time are in progress the marked changes abreast European Union in the area of technical harmonization and conformity assessment, which obviously develop in the Czech Republic. This entry will be payed to the problems of genesis of development of technical harmonization and of conformity assessment in terms of European Union and Czech Republic. The next point of this entry will be specialized in the revision of “new approach” and in its choice consequences which passes from the implementation of “New Legislation Frame“ for the Czech Republic.

1. Úvod

Jednou ze základních čtyř svobod jednotného trhu Evropské unie je dosažení stavu absolutně volného pohybu výrobků a služeb bez ohledu na hranice členských států. Jedním z prostředků jak této svobody dosáhnout není pouze odstranění cel, ale také harmonizace požadavků na výrobky jednotlivých členských států. V současné době v Evropské unii probíhá tzv. revize „nového přístupu“ v oblasti technické harmonizace a posuzování shody, která sebou přináší výrazné změny, které se projeví samozřejmě i v České republice. Jejich implementace je provázena řadou změn. V tomto příspěvku jsou mimo jiné zmíněny vybrané změny.

2. Vývoj technické harmonizace a posuzování shody v EU

2.1 Starý (sektorový) přístup

Tento přístup k posouzení shody spočíval především ve stanovení standardů pro jakost, složení a bezpečnost výrobků. Směrnice starého přístupu obsahovaly velmi podrobné technické specifikace výrobku, ale nezahrnovaly povětšinou technické požadavky na výrobky komplexně. Proces schvalování norem byl z procedurálního hlediska velmi pomalý, což vedlo k jeho znehlednění a k zastarávání systému (nastávaly situace, kdy nové směrnice již neodpovídaly současnému stavu vědy a techniky).

2.2 Nový přístup

To vše vedlo v polovině 80. let k prosazování „New Approach – nového přístupu“, v technické harmonizaci, který byl založen na rozhodnutí Rady ze 7. května 1985 o „Rezoluci o novém přístupu k technické harmonizaci a normalizaci“ (85/C 136/01). Nový přístup je založen na komoditním pojetí výrobku: evropské normy se omezují pouze na stanovení základních bezpečnostních požadavků (essential safety requirements) a pravidel pro jejich kontrolu, nikoli na jejich podrobnou úpravu, jak tomu bylo u „starého přístupu“. Zaměřují se dále na ochranu zdraví, životního prostředí, ochrany spotřebitele, a dávají větší volnost výrobcům. Stanovené výrobky, které jsou uvedeny na trh Evropské unie, musí splnit všechny požadavky uvedené ve směrnici. Pro nový přístup platí čtyři hlavní zásady:

- právní předpisy se omezují na bezpečnost,
- technické specifikace jsou upraveny orgány pro normalizaci a musí zohledňovat vývoj techniky a vědy,
- technické specifikace nejsou závazné a mají pouze doporučující charakter,
- výrobce nemusí postupovat podle technických specifikací, může zvolit jiné řešení, které je pro něj výhodnější, ale jejich výsledkem musí být prokázání souladu s požadavky příslušných směrnic.

Dále se „nový přístup“ zaměřuje na vzájemné uznání výsledků zkoušek a certifikace a pochopení značky CE jako viditelného důsledku procesu posuzování shody.

2.3 Globální přístup

V EU existovala řada systémů pro prokazování shody. Globální přístup je doplněním „nového přístupu“ o sjednocené podmínky a postupy pro posouzení shody na základě usnesení Rady 90/C/10/01 o Globálním přístupu k posuzování shody.

2.4 Revize Nového přístupu

Ačkoli jsou směrnice „Nového přístupu“ založeny na společném principu, vykazují v celkovém důsledku poměrně značnou míru nejednotnosti. Toto vedlo Evropskou komisi v roce 2003 k vytvoření dvou základních dokumentů:

- sdělení Komise Radě a Evropskému parlamentu ze 7. května 2003: „Posílení implementace směrnic Nového přístupu COM(2003)240“,
- usnesení Rady z 10. listopadu 2003 o Sdělení Evropské komise „Posílení implementace směrnic Nového přístupu (2003/C 282/02)".

Praktické zkušenosti s prováděním všech právních předpisů týkajících se této oblasti ukázaly, že vyvstávají problémy (dle nařízení Evropského Parlamentu a Rady SEK(2007) 173 a SEK(2007) 174):

- nebezpečí narušení hospodářské soutěže, které vyvolávají odlišné postupy vnitrostátních orgánů při určování subjektů posuzování shody nerovné zacházení v případě výrobků, které nesplňují požadavky, nebo nebezpečných výrobků na trhu, a to kvůli velmi odlišné vnitrostátní infrastruktuře, pravidlům a prostředkům dozoru nad trhem,
- nedostatku důvěry v označení shody,
- nejednotnosti v jejich provádění a prosazování.[5,2]

Na základě těchto dokumentů vyzvala Rada EU Evropskou komisi, aby předložila revizi politiky EU v této oblasti. Na úrovni Evropské komise byl tento úkol svěřen Generálnímu ředitelství pro podnikání a průmysl, jehož poradním orgánem je Skupina vyšších úředníků pro politiku normalizace a posuzování shody (SOGS), složená ze zástupců členských států. „Revize nového přístupu“ se zaměřila především:

- na odstranění výše zmíněné nejednotnosti směrnic,
- na zvýšení účinnosti dozoru nad trhem a prosazování směrnic,
- zlepšení obecného chápání značky CE,
- posílení důvěryhodnosti notifikovaných osob a samotného procesu notifikace.

Na základě tohoto byl vypracován „Nový legislativní rámec – NLF: New Legislation Frame“ upravující „nový přístup“ a obsahující následující tři právní dokumenty, které schválila Rada Evropské unie 9. 7. 2008, a které byly publikovány v Úředním věstníku Evropské unie dne 19. 8. 2008:

- **Rozhodnutí 768/2008/ES** o společném rámci pro uvádění výrobků na trh a o zrušení rozhodnutí Rady 93/465/EHS, ze dne 9. července 2008 (nabylo účinnosti 9. července 2008),
- **Nařízení č. 764/2008**, kterým se stanoví postupy týkající se uplatňování některých vnitrostátních technických pravidel u výrobků uvedených v souladu s právními předpisy na trh v jiném členském státě a kterým se zrušuje rozhodnutí č. 3052/95/ES, ze dne 9. července 2008 (používáno od 13. května 2009),
- **Nařízení 765/2008**, kterým se stanoví požadavky na akreditaci a dozor nad trhem týkající se uvádění výrobků na trh a kterým se zrušuje nařízení (EHS) č. 339/93 ze dne 9. července 2008 (používáno od 1. ledna 2010).

„Revize nového přístupu“ má především doplňovat stávající předpisy této oblasti s cílem posílení dozoru nad trhem, akreditace a provázanosti stávajících i nových předpisů. Jednalo se především o otázkách sjednocení pojmů, povinností hospodářských subjektů, postupy a hodnocení práce subjektů provádějících posuzování shody, apod.

Tyto dokumenty vstoupily v platnost částečně k 13. 5. 2009 (týká se především oblasti volného pohybu zboží) a zejména k 1. 1. 2010.

3. Vývoj technické harmonizace v ČR k 31. 12. 2008

3.1 Období počátku 20. stol. až 2. svět. války

Počátky organizace technické normalizace je na území tehdejšího Československa datován na počátku 20. století. První celostátní společnost ESČ (elektrotechnický svaz československý) byla založena roku 1919 a následující rok začala vydávat první normy jako soubor předpisů a normálí ESČ.

Roku 1922 byla založena celostátní nezisková společnost ČSN (Československá společnost normalizační), která byla tvořena výrobními podniky, profesními organizacemi, odborníky z průmyslových podniků, výzkumnými ústavy, atp., kteří platili členské příspěvky a podíleli se na tvorbě návrhů technických norem. Tvorbou norem na základě návrhů se zabývala Kancelář ČSN. V této době byly normy dobrovolné a nezávazné, ale díky vysoké úrovni technických řešení a jejich normalizačnímu zpracování byly velmi využívány a požadovány u veřejných zakázek a také v oblasti pojišťovnictví.

Díky vysoké úrovni technické harmonizaci byla ČSN jedním z iniciátorů ustanovení mezinárodní normalizační společnosti – Mezinárodní normalizační federace normalizačních organizací (International Federation of National Standardizing Associations – ISA), která byla založena roku 1928 v Praze.

3.2 Druhá světová válka - 2000

Po druhé světové válce byla činnost ESČ i ČSN na krátkou dobu obnovena. V roce 1951 byly obě společnosti zrušeny a vznikl jako ústřední orgán pro technickou harmonizaci Úřad pro normalizaci. Jeho poslední fází vývoje byl Federální úřad pro normalizaci a měření, který byl zrušen zánikem ČSFR (Československá federativní republika) roku 1992. V tomto období se změnil charakter norem z dobrovolných na zákonně povinné. Při neexistenci tržních podmínek bylo jejich hlavními úkoly regulování jakosti výrobků a později nahrazování právních předpisů v oblasti bezpečnosti práce. I přesto zůstalo Československo uznávaným členem mezinárodních organizací v oblasti technické harmonizace.

Od roku 1989 vyplynula povinnost přebírat a harmonizovat současné národní normy s evropskými a mezinárodními. Nejvýznamnějším krokem bylo přijetí zákona č. 142/1991 Sb., o československých technických normách, ve znění zákona č. 632/1992 Sb., který nabyl účinnosti dnem 15. 5. 1991. Tento zákon mj. ke dni 31. 12. 1994 zrušil závaznost československých státních norem.

Se vznikem České republiky 1. 1. 1993 převzalo odpovědnost ve věci technické harmonizace MPO ČR (Ministerstvo průmyslu a obchodu České republiky) prostřednictvím ÚNMZ (Úřad pro technickou normalizaci, metrologii a státní zkušebnictví). Vlastním vydáváním a distribucí norem byl pověřen zákonem č. 22/1997 Sb., o technických požadavcích na výrobky 1997 pouze jeden orgán na celém území České republiky a to ČSNi (Český normalizační institut).

3.3 Období 2000 - 2008

V roce 2001 ČSNi obdržel Certifikát, který potvrzuje shodu systému řízení jakosti s požadavky normy ISO 9001:1994 (týká se procesu tvorby norem). V roce 2002 byla založena tradice každoročního udělování Ceny Vladimíra Lista za přínos pro technickou normalizaci. V roce 2003 získal ČSNi certifikát potvrzující shodu systému řízení jakosti s požadavky normy ISO 9001:2000, která se týká poskytování služeb v oblasti technické normalizace. V roce 2005 změnil Český normalizační institut svoje logo a zkratku z ČSNi na ČNI. Ke dni 31. 12. 2008 MPO ČR rozhodlo o zrušení Českého normalizačního institutu (ČNI). Součástí tohoto rozhodnutí je zřízení nového útvaru s názvem „odbor technické normalizace“ v rámci ÚNMZ, který přejímá zabezpečení činností související s tvorbou a vydáváním ČSN.

4. Vybrané důsledky plynoucí z implementace „New Legislation Frame“ pro ČR

Implementace těchto výše zmíněných předpisů do českého právního rámce znamená řadu změn pro české podnikatelské prostředí. Mezi nejvýznamnější změny patří:

- Evropská komise na základě informací poskytnutých členskými státy vytvoří a bude aktualizovat seznam vnitrostátních akreditačních orgánů, který zveřejní.
- Od 1. 1. 2010 bude v České republice hlavní odpovědnou osobou především výrobce. Proto jen jemu (popř. jeho zplnomocněnému zástupci) přísluší posouzení

shody a prohlášení prokázání splnění příslušných požadavků. Dále také musí stanovený výrobek obsahovat identifikaci hospodářských subjektů.

- Zřízení kontaktních míst pro výrobky v členských státech orgány národní správy. Tyto údaje poté sdělí ostatním členským státům a Evropské Komisi.
- Dále také členské státy nesmí odmítnout osvědčení a protokoly o zkouškách vydané subjektem posuzování shody akreditovaných pro příslušnou oblast z důvodů týkajícího se způsobilosti tohoto subjektu.
- Podniky mohou zřídit za specifikovaných podmínek tzv. Akreditované vnitropodnikové subjekty, které jsou součástí tohoto podniku a které lze využít k provádění činností spojených s posuzováním shody a to v případech modulů A, A2, C1 a C2.

4.1 Nový přístup MPO ČR v oblasti technické harmonizace a posuzování shody

MPO ČR si v této oblasti mimo institucionální změny vytýčila tři základní priority:

- první prioritou je **zlepšení dostupnosti ČSN**, a to zejména využitím elektronické formy (prostřednictvím aplikace „ČSN online“),
- druhou prioritou je **výrazné zlevnění ČSN**, a to až o 50% současného stavu,
- třetí prioritou je **zlepšení srozumitelnosti ČSN**, což se týká obsahu, terminologie i kvality překladů do českého jazyka [6]
- dále také vydáváním norem již není pověřen výhradně ČNI (zrušen k 31. 12. 2008). V současné době je vydávání v kompetenci ÚNMZ.

5. Závěr

Jednou ze základních čtyř svobod jednotného trhu Evropské unie, které jsou zakotveny v Římské smlouvě o založení Evropského hospodářského společenství, je volný pohyb výrobků a služeb bez ohledu na hranice členských států. Tento článek byl věnován genezi vývoje technické harmonizace a posuzování shody včetně oblasti revizi „nového přístupu“, která probíhá v současné době v Evropské unii a která sebou přináší výrazné změny. V článku jsou popsány vybrané důsledky implementace této změny v České republice. Tyto změny se týkají především propojenosti systému poskytování informací a sjednocení definic základních pojmů této oblasti.

Literatura:

- [1] KLABUSAYOVÁ, N. *Technická harmonizace a posuzování shody*. Ostrava: MONTANEX, 2004, ISBN 80-7225-140-6.
- [2] *Nařízení Evropského parlamentu a Rady* (ES) č. 765/2008.
- [3] *Nařízení Evropského parlamentu a Rady* (ES) č. 764/2008.
- [4] *Rozhodnutí Evropského parlamentu a Rady* č. 768/2008.
- [5] *Návrh nařízení Evropského parlamentu a Rady* 2007/0029 (COD) ze, kterými se stanoví požadavky na akreditaci a dozor nad trhem týkající se uvádění výrobků na trh; {SEK(2007) 173} a {SEK(2007) 174}.
- [6] Aktuální situace v transformaci technické normalizace v České republice. [cit.: 2009-05-13]. Přístup z: <http://www.unmz.cz/cz/a/transformaceTN.htm>

Sborník příspěvků z konference HRADECKÉ EKONOMICKÉ DNY 2010

Díl II.

Výkonný redaktor: Ing. Pavel Jedlička, CSc.

Rok a místo vydání: 2010, Hradec Králové

Vydání: první

Náklad: 150 ks

Vydalo nakladatelství Gaudeamus, Univerzita Hradec Králové jako svou 983. publikaci.

ISBN 978-80-7435-041-2