



Univerzita Hradec Králové
Fakulta informatiky a managementu

Hradecké ekonomické dny

Roč. 1(1)

Recenzovaný sborník
mezinárodní odborné konference
Hradecké ekonomické dny 2011

Hradec Králové 1. a 2. února 2011

Bachmann * Bálint * Bálint – Bucko – Esser * Bartoš * Boruch * Budík * Burianová
Busłowska * Čámská * Čechura * Černý * Dittrichová * Dulinová – Bodon * Farský – Měsíček
Gertler * Hamplová * Hedvičáková – Soukal * Honková * Janoušková * Jedlička * Johnová
Kala * Klímek – Kovářík * Kodera – Van Quang * Kotěšovcová * Krajíček – Valouch * Králík
Křištofová * Królová * Kubíčková * Kulikowska * Lacina * Łapińska * Marešová * Mikušová
Mohelská – Sokolová * Müller Frączek – Pietrzak * Nečadová – Breňová * Němcová
Němeček – Čebišová – Hribík * Novotný – Hrazdilová Bočková * Olejniczak * Paulíčková
Petrtyl * Petříčková * Pletichová * Polakovič – Bodon * Pozdílková * Pražák * Procházková
Seidler * Schlossberger * Scholleová * Souček * Spiesová * Stehlík – Melichar * Studnička
Suchánková * Svatošová * Svobodová * Szarková * Šimková * Šoltés * Šturm – Žoldáková
Šturmová * Šulc * Trousil * Tumiel * Tůmová * Vacek * Vaňková * Vlachý * Vlček * Vránová
Wilczková * Bachmann * Bálint * Bálint – Bucko – Esser * Bartoš * Boruch * Budík
Burianová * Busłowska * Čámská * Čechura * Černý * Dittrichová * Dulinová – Bodon
Farský – Měsíček * Gertler * Hamplová * Hedvičáková – Soukal * Honková * Janoušková
Jedlička * Johnová * Kala * Klímek – Kovářík * Kodera – Van Quang * Kotěšovcová * Krajíček
Valouch * Králík * Křištofová * Królová * Kubíčková * Kulikowska * Lacina * Łapińska
Marešová * Mikušová * Mohelská – Sokolová * Müller Frączek – Pietrzak * Nečadová
Breňová * Němcová * Němeček – Čebišová – Hribík * Novotný – Hrazdilová Bočková
Olejniczak * Paulíčková * Petrtyl * Petříčková * Pletichová * Polakovič – Bodon * Pozdílková
Pražák * Procházková * Seidler * Schlossberger * Scholleová * Souček * Spiesová * Stehlík
Melichar * Studnička * Suchánková * Svatošová * Svobodová * Szarková * Šimková * Šoltés
Šturm – Žoldáková * Šturmová * Šulc * Trousil * Tumiel * Tůmová * Vacek * Vaňková * Vlachý
Vlček * Vránová * Wilczková * Bachmann * Bálint * Bálint – Bucko – Esser * Bartoš * Boruch
Budík * Burianová * Busłowska * Čámská * Čechura * Černý * Dittrichová * Dulinová
Bodon * Farský – Měsíček * Gertler * Hamplová * Hedvičáková – Soukal * Honková



Univerzita Hradec Králové
Fakulta informatiky a managementu

Hradecké ekonomické dny

Roč. 1(1)

Recenzovaný sborník mezinárodní odborné
konference Hradecké ekonomické dny 2011

Hradec Králové 1. a 2. února 2011

Výkonný editor: Ing. Pavel Jedlička, CSc.

© 2011 Univerzita Hradec Králové, vydáno pod Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License (CC-BY-NC).

ISSN 2464-6032 (Print)
ISSN 2464-6040 (Online)
ISBN 978-80-7435-100-6

Publikace neprošla jazykovou úpravou.

OBSAH

PŘEDMLUVA.....	11
TRANSPARENTNOST NEZISKOVÉHO SEKTORU: VYBRANÉ VÝSLEDKY PRIMÁRNÍHO VÝZKUMU NON-PROFIT SECTOR TRANSPARENCY: SELECTED RESULTS OF PRIMARY RESEARCH Pavel Bachmann	12
POISTENIE RIZÍK V OBLASTI INFORMAČNÝCH A KOMUNIKAČNÝCH TECHNOLÓGIÍ INSURANCE OF RISKS IN INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES Tomáš Bálint	19
ELEKTRONICKÁ IDENTITA, RIZIKÁ JEJ ZNEUŽITIA A JEJ VÝZNAM PRE ROZVOJ ELEKTRONICKÉHO PODNIKANIA ELECTRONIC IDENTITY, RISKS OF ITS ABUSE AND ITS IMPORTANCE FOR THE DEVELOPMENT OF E-COMMERCE Tomáš Bálint, Jozef Bucko, Martin Esser	24
ŘÍZENÍ DODAVATELŮ VENDOR MANAGEMENT Jan Bartoš	28
TRANSPORT INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT AND ECONOMIC GROWTH OF THE REGIONS ON THE EXAMPLE OF THE PODLASKIE VOIVODSHIP Anna Boruch	33
PODPORA REGIONŮ Z VEŘEJNÝCH ZDROJŮ AID FOR REGIONS FROM PUBLIC SOURCES Josef Budík	37
PRACOVNÍ SÍLA V REGIONU LIBEREC, VÝVOJ 2006 - 2009 LABOUR FORCE IN REGION LIBEREC, DEVELOPMENT 2006 - 2009 Jaroslava Burianová	42
ROZWÓJ ZRÓWNOWAŻONY – PRÓBA OCENY W ŚWIETLE TEORII SZKOŁY AUSTRIACKIEJ SUSTAINABLE DEVELOPMENT – ATTEMPT OF THE EVALUATION IN THE LIGHT OF THE THEORY OF THE AUSTRIAN SCHOOL Anna Busłowska	48
PARTNERSTVÍ VEŘEJNÉHO A SOUKROMÉHO SEKTORU PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIP Dagmar Čámská	53
NÁVRH MATEMATICKÉHO MODELU PRO SLOTTING MATHEMATICAL MODEL PROPOSAL FOR SLOTTING Tomáš Čechura	58

KE KONKURENCESCHOPNOSTI REGIONU TO THE COMPETITIVENESS OF REGION	
Jaromír Černý	63
REGIONÁLNÍ ROZVOJ A FINANCOVÁNÍ SPORTU REGIONAL DEVELOPMENT AND SPORT FINANCING	
Jaroslava Dittrichová	68
MERANIE INOVAČNÉHO POTENCIÁLU FIRMY METHODS FOR INNOVATION POTENTIAL MEASUREMENT IN COMPANIES	
Romea Dulinová, Gejza Bodon	73
ÚZEMNĚ - PLÁNOVACÍ AGENDA A ROZVOJ REGIONŮ THE TERRITORIAL-PLANNING AGENDA AND TERRITORIAL DEVELOPMENT	
Miroslav Farský, Libor Měsíček	77
ZKUŠENOSTI VYSOKÉ ŠKOLY SOCIÁLNĚ SPRÁVNÍ, HAVÍŘOV S REALIZACÍ PROJEKTŮ ROZVOJE LIDSKÝCH ZDROJŮ V MORAVSKOSLEZSKÉM KRAJI EXPERIENCES OF THE COLLEGE OF SOCIAL AND ADMINISTRATIVE AFFAIRS HAVÍŘOV IN IMPLEMENTING HUMAN RESOURCES DEVELOPMENT PROJECTS IN THE MORAVIAN-SILESIA REGION	
Josef Fiala, Vojtěch Beck	83
DERIVÁTY NA POČASIE NA FINANČNOM TRHU WEATHER DERIVATIVES ON FINANCIAL MARKET	
Ľubomíra Gertler	87
PODMÍNKY PODNIKÁNÍ V ČR Z POHLEDU HODNOCENÍ SVĚTOVÉ BANKY BUSINESS CONDITIONS IN THE CR FROM THE EVALUATION OF THE WORLD BANK	
Eva Hamplová	91
KONKURENCE NABÍDEK BANK V RÁMCI IDENTIFIKOVANÝCH KLIENTSKÝCH PROFILŮ BANK OFFER COMPETITION WITHIN THE FRAME OF IDENTIFIED CLIENT PROFILES	
Martina Hedvičáková, Ivan Soukal	96
COMMERCIAL PAPERS JAKO TREND VE FINANCOVÁNÍ Z EXTERNÍCH ZDROJŮ COMMERCIAL PAPERS AS A TREND IN FINANCING OF EXTERNAL RESOURCES	
Irena Honková	102
CENA PRÁCE A DAŇOVÉ ZATÍŽENÍ FIREM LABOUR COST AND TAX BURDEN OF THE FIRM	
Jana Janoušková	107
SPRAVEDLIVÉ ZDANĚNÍ V ČESKÉ REPUBLICCE EQUITY OF TAXATION IN THE CZECH REPUBLIC	
Pavel Jedlička	114

HODNOCENÍ PRACOVNÍKŮ S VYUŽITÍM KOMPETENČNÍCH MODELŮ EVALUATION OF WORKERS USING COMPETENCY MODELS	
Ivana Johnová	119
DISPARITY V HOSPODAŘENÍ MEZI OBCEMI PARDUBICKÉHO KRAJE ECONOMIC DISPARITIES AMONG MUNICIPALITIES OF PARDUBICE REGION	
Tomáš Kala	124
GRETl – UŽITEČNÝ EKONOMETRICKÝ PROGRAM GRETl – AN USEFUL SOFTWARE TOOL FOR ECONOMETRICS	
Petr Klímek, Martin Kovářík	130
„FUZZY“ ŘÍZENÍ A EKONOMICKÉ MODELOVÁNÍ FUZZY CONTROL AND ECONOMIC MODELING	
Jan Kodera, Tran Van Quang	138
PENZIJNÍ FONDY VE SVĚTĚ A V ČESKÉ REPUBLIC PENSION FUNDS IN THE WORLD AND CZECH REPUBLIC	
Jana Kotěšovcová	143
FINANČNÍ SEKTOR A JEHO VLIV NA REGIONÁLNÍ ROZVOJ ČESKÉ REPUBLIKY FINANCIAL SECTOR AND ITS IMPACT ON REGIONAL DEVELOPMENT IN THE CZECH REPUBLIC	
Jan Krajíček, Petr Valouch	149
REGIONÁLNÍ ROZVOJ A INŠTITUCIONÁLNA PODPORA THE REGIONAL DEVELOPMENT AND INSTITUTIONAL SUPPORT	
Ján Králik.....	153
DIVERZITA A FIREMNÍ VZDĚLÁVÁNÍ DIVERSITY AND CORPORATE TRAININGS	
Zuzana Křištofová.....	157
HLAVNÍ PODMÍNKY PRO TVORBU KVALITNÍCH SLUŽEB V AGROTURISTICE MAIN CONDITIONS FOR MAKING QUALITY SERVICE AGROTOURISM	
Klára Králová.....	162
K PROBLEMATICE ODEPISOVÁNÍ MAJETKU VE VEŘEJNÉ SFÉŘE TO THE PROBLEM OF DEPRECIATION OF ASSETS IN PUBLIC SPHERE	
Dana Kubíčková	166
RESPEKTOWANIE ZASAD CORPORATE GOVERNANCE A POZYCJA RYNKOWA SPÓŁKI RESPECT THE PRINCIPLES CORPORATE GOVERNANCE AND THE MARKET POSITION OF THE COMPANY	
Anna Kulikowska	171
ROLE NEZISKOVÝCH ORGANIZACÍ V IMPLEMENTACI KONCEPCE GOVERNANCE ROLE OF NON-GOVERNMENT ORGANIZATION IN CONCEPT OF GOVERNANCE IMPLEMENTATION	
Karel Lacina.....	177

ANALÝZA KOMPARATIVNÍCH VÝHOD POLSKA V OBCHODU S TECHNOLOGICKY NÁROČNÝMI PRODUKTY ANALYSIS OF POLAND'S COMPARATIVE ADVANTAGES WITHIN THE TRADE OF TECHNOLOGICALLY INTENSIVE PRODUCTS	
Justyna Łapińska	182
ANALÝZA VOLBY NA TRHU POJISTNÝCH PRODUKTŮ MARKET ANALYSIS OF OPTIONS FOR INSURANCE PRODUCTS	
Petra Marešová	189
PŘÍSPĚNÍ LIDSKÉ CHYBY KE VZNIKU KRIZE THE CONTRIBUTION OF HUMAN ERRORS TO THE CRISIS	
Marie Mikušová	195
KOMPETENCE A ÚLOHY ÚZEMNÍ SAMOSPRÁVY: VYBRANÉ VÝSLEDKY PRIMÁRNÍHO VÝZKUMU THE COMPETENCE AND ROLES OF TERRITORIAL ADMINISTRATION: THE RESULTS OF PRIMARY RESEARCH	
Hana Mohelská, Marcela Sokolová.....	200
PRZESTRZENNA ANALIZA STOPY BEZROBOCIA W POLSCE W LATACH 2004- 2008 SPATIAL ANALYSIS OF THE UNEMPLOYMENT RATE IN POLAND IN 2004-2008	
Iwona Müller-Frączek, Michał Bernard Pietrzak	205
HODNOCENÍ INOVAČNÍHO POTENCIÁLU EKONOMIKY – METODOLOGIE A VÝSLEDKY PRIMÁRNÍHO VÝZKUMU THE EVALUATION OF INNOVATION POTENTIAL – METHODOLOGY AND THE RESULTS OF PRIMARY RESEARCH	
Marta Nečadová, Lubomíra Breňová	210
MAX-PLUS ALGEBRA V TEORII HROMADNÉ OBSLUHY MAX-PLUS AGEBRA IN QUEUING SYSTEMS	
Zuzana Němcová	215
POROVNÁNÍ EKONOMICKÝCH UKAZATELŮ U FIREM V ZÁVISLOSTI NA VYUŽÍVÁNÍ VYSPĚLÝCH TECHNOLOGIÍ COMPARING ECONOMIC INDICATORS OF COMPANIES IN DEPENDENCE ON USING ADVANCED TECHNOLOGIES	
Jan Němeček, Kateřina Čebišová, Jan Hribík	220
DISRUPTIVNÍ INOVACE DISRUPTION INNOVATION	
Jaroslav Novotný, Kateřina Hrazdilová Bočková	226
WPLYW SPOWOLNIENIA GOSPODARCZEGO NA SYTUACJĘ FINANSOWĄ POWIATÓW WOJEWÓDZTWA DOLNOŚLĄSKIEGO THE INFLUENCE OF CRISIS ON FINANCIAL STABILITY OF LOWER SILESIAN VOIVODESHIP POWIATS‘	
Jarosław Olejniczak	230

FACILITY MANAŽMENT V PODMIENKACH SLOVENSKEJ REPUBLIKY S POHĽADOM NA HISTÓRIU *	
FACILITY MANAGEMENT IN CONDITIONS OF THE SLOVAK REPUBLIC WITH THE VIEW OF A HISTORY	
Alena Paulíčková.....	236
VÝZNAM INTERNETOVÉ PREZENTACE A JEJÍ ÚROVNĚ PRO NEZISKOVÉ ORGANIZACE	
THE IMPORTANCE OF AN INTERNET PRESENTATION AND ITS QUALITY FOR NON-PROFIT ORGANIZATIONS	
Jan Petrtyl	243
REGIONÁLNÍ STATISTIKA CESTOVNÍHO RUCHU – DISKUSE	
REGIONAL STATISTICS OF TOURISM – THE DISCUSSION	
Lucie Petříčková.....	248
EFEKTIVNOST INVESTIČNÍCH POBÍDEK V ČR Z HLEDISKA ROZVOJE REGIONŮ (NUTS 3)	
THE EFFECTIVENESS OF INVESTMENT INCETIVES IN THE CEZECH REPUBLIC IN TERM OF DEVELOPMENT REGIONS (NUTS 3)	
Dobroslava Pletichová.....	253
MERANIE POTENCIÁLU REGIÓNŮ	
METHODS FOR REGION POTENTIAL MEASUREMENT	
Ľuboš Polakovič, Gejza Bodon	260
NEURČITOST V EXPERTNÍCH SYSTÉMECH A JEJÍ VYUŽITÍ V EKONOMII	
UNCERTAINTY IN EXPERT SYSTEMS AND ITS ECONOMY USAGE	
Alena Pozdílková	265
MATEMATICKÝ MODEL REGIONÁLNÍHO PŘEROZDĚLOVÁNÍ	
MATHEMATICAL MODEL OF REGIONAL REDISTRIBUTION	
Pavel Pražák	270
STATISTICKÁ ANALÝZA PORODNOSTI A PROGNÓZA PLODNOSTI V REGIONU MĚSTA PODĚBRADY	
STATISTICAL ANALYSIS OF NATALITY AND FERTILITY FORECAST OF REGION PODĚBRADY TOWN	
Radka Procházková	276
ODPOVĚDNÝ MANAGEMNT – SPRÁVNÁ CESTA K PROSPERITĚ FIREM	
RESPONSIBLE MANAGEMENT OF THE CORRECT WAY TO PROSPERITY COMPANIES	
Jiří Seidler.....	281
PŘESHraniční Platební styk Bourá hranice mezi zeměmi	
CROSS-BORDER PAYMENT SYSTEM CUTS STATE BOUNDARIES	
Otakar Schlossberger	286
VOLATILITA FIREM V DOBĚ EKONOMICKÉ RECESE	
FIRM VOLATILITY DURING ECONOMIC CRISIS	
Hana Scholleová	292

ŘÍZENÍ A VYMÁHÁNÍ POHLEDÁVEK – PŘÍKLADY Z PRAXE MANAGEMENT OF RECEIVABLES AND DEBT COLLECTION – EXAMPLES FROM PRACTICE	
Jiří Souček	296
KRIZE EUROZÓNY S DŮRAZEM NA NEJVÍCE ZASAŽENÉ REGIONY EUROZONE CRISIS WITH EMPHASIS ON THE MOST AFFECTED REGIONS	
Daniela Spiesová	302
DODAVATELSKÝ ŘETĚZEC A ŘÍZENÍ ZÁSOB SUPPLY CHAIN AND STOCK MANAGEMENT	
Antonín Stehlík, Ondřej Melichar	307
MOŽNOSTI ŘEŠENÍ REGIONÁLNÍCH ROZDÍLŮ V ČESKÉ REPUBLICE ROZVOJEM CESTOVNÍHO RUCHU THE OPTIONS OF SOLUTION OF REGIONAL DIFFERENCES IN THE CZECH REPUBLIC TOURISM DEVELOPMENT	
Petr Studnička	311
OPTIMALIZACE MODELU ŽIVOČIŠNÉ VÝROBY V SOUVISLOSTECH ZEMĚDĚLSKÉHO PODNIKU ANIMAL PRODUCTION MODEL OPTIMIZATION RELATING TO THE AGRICULTURAL COMPANY	
Tereza Suchánková	316
SOCIÁLNÍ MÉDIA JAKO BUDOUCNOST INTERNETOVÉHO MARKETINGU THE SOCIAL MEDIUMS SUCH AS A FUTURE OF INTERNET MARKETING	
Veronika Svatošová.....	321
ROZHODOVÁNÍ O PRÁVNÍ FORMĚ PŘI ZALOŽENÍ PODNIKU DECISION MAKING IN STARTING OF BUSINESS	
Libuše Svobodová	326
ANALÝZA VNÚTROPODNIKOVÝCH E-KOMUNIKAČNÝCH NÁSTROJŮ V PODNIKOCH POSOBIACICH V SR THE ANALYSIS OF INTRA-COMPANY E-COMMUNICATION TOOLS IN SLOVAK ENTERPRISES	
Miroslava Szarková.....	332
PROCESY ORGANIZAČNÍ ZMĚNY VYVOLANÉ APLIKACÍ MOBILNÍCH PROSTŘEDKŮ ICT ORGANIZATIONAL CHANGE PROCESSES EVOKED BY APPLICATION OF ICT MOBILE MEANS	
Monika Šimková	338
NÁVRH INVESTIČNEJ STRATÉGIE PRE NEMECKÝ INDEX DAX DAX INDEX INVESTMENT STRATEGY SUGGESTION	
Michal Šoltés	343
OCEŇOVANIE BARIÉROVÝCH OPCÍ A ICH VYUŽITIE EVALUATION AND APPLICATION OF BARRIER OPTIONS	
Boris Šturc, Natália Žoldáková.....	347

POJISTNÝ TRH ČESKÉ REPUBLIKY THE INSURANCE MARKET IN THE CZECH REPUBLIC	
Jana Šturcová	352
NÁVRH OBSAHU MANAŽERSKÉHO INFORMAČNÍHO SYSTÉMU KRAJE A CONCEPT OF THE REGIONAL MANAGERIAL INFORMATION SYSTEM	
Michal Šulc	356
MOŽNOSTI POZITIVNÍHO VLIVU IMIGRANTŮ NA ROZVOJ CESTOVNÍHO RUCHU POSSIBILITIES OF POSITIVE EFFECTS OF IMMIGRANTS ON THE TOURISM DEVELOPMENT	
Michal Trousil	361
SEKTORY KREATYWNE I ICH WPŁYW NA GOSPODARKĘ KRAJU ORAZ ROZWÓJ PRZEDSIĘBIORSTW NA PRZYKŁADZIE SEKTORA DESIGN CREATIVE SECTORS AND THEIR INFLUENCE ON COUNTRY'S ECONOMY AND THE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES - STUDY BASED ON THE EXAMPLE OF THE DESIGN SECTOR	
Paulina Tumiel	367
MĚŘENÍ SPOKOJENOSTI ZÁKAZNÍKŮ NA MAKROÚROVNI CUSTOMER SATISFACTION RESEARCH ON MACRO-LEVEL	
Miluše Tůmová	373
VYUŽITÍ METODIK PRO VÝVOJ INFORMAČNÍCH SYSTÉMŮ V PRAXI THE APPLICATION OF METHODOLOGIES FOR INFORMATION SYSTEM DEVELOPMENT IN PRACTICE	
Štěpán Vacek	378
CLOUD COMPUTING CLOUD COMPUTING	
Lucie Vaňková	383
OPCE PŘED B&S: HAZARD NEBO RACIONÁLNÍ OBCHODOVÁNÍ? OPTIONS BEFORE B&S: GAMBLING OR RATIONAL TRADING?	
Jan Vlachý	387
LOGISTICKÝ AUDIT PODNIKOVÉHO INFORMAČNÍHO SYSTÉMU LOGISTIC AUDIT OF BUSINESS INFORMATION SYSTEM	
Petr Vlček	391
VEŘEJNÉ INSTITUCE A ROZVOJ ZLÍNSKÉHO KRAJE THE PUBLIC BODIES AND DEVELOPMENT OF ZLIN REGION	
Šárka Vránová	395
ZNALOSTNÍ MANAGEMENT A SYSTÉMOVÉ ARCHETYPY V PODMÍNKÁCH REGIONU KNOWLEDGE MANAGEMENT AND SYSTEM ARCETYPES IN REGION CASE	
Marta Wilczková	401

PŘEDMLUVA

Z 9. mezinárodní vědecké konference **Hradecké ekonomické dny 2011 - Ekonomický rozvoj a management regionů** konané ve dnech 1. 2. – 2. 2. 2011 na **Fakultě informatiky a managementu Univerzity Hradec Králové** byly vydány dva sborníky. První sborník zahrnuje 76 příspěvků v češtině, slovenštině a polštině, druhý sborník 59 příspěvků v angličtině. Více než polovina účastníků konference přijela ze zahraničí. Oproti minulým ročníkům vzrostl počet příspěvků v sekci Makroekonomické souvislosti rozvoje regionů a přibýly dvě nové sekce (Matematické modely v ekonomii a Ekonomika cestovního ruchu).

Děkuji svým kolegům, kteří se podíleli na přípravě konference a vydání sborníku, a to především editorovi sborníku Ing. Pavlu Jedličkovi, CSc., Ing. Veronice Jašíkové a dále členům programového i organizačního výboru konference.

V Hradci Králové dne 20. 1. 2011

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

**TRANSPARENTNOST NEZISKOVÉHO SEKTORU: VYBRANÉ VÝSLEDKY
PRIMÁRNÍHO VÝZKUMU**
**NON-PROFIT SECTOR TRANSPARENCY: SELECTED RESULTS OF PRIMARY
RESEARCH**

Pavel Bachmann

Univerzita Hradec Králové

pavel.bachmann@uhk.cz

Klíčová slova:

nezisková organizace – transparentnost – www prezentace – Královéhradecký kraj

Key words:

nonprofit organization – transparency – www presentation – Hradec Králové Region
– Czech Republic

Abstract:

Presented paper outlines basic level of transparency in non-profit organizations (N=52) operating in Hradec Králové region and available in Non-governmental Non-profit Organization Register. Partial goals are focused on finding important differences among various fields of non-profit activity and among regions. Results shows higher differences among fields of activity than among regions. The highest transparency field is in organization oriented on providing social services.

1. Úvod

Neziskový sektor je, společně se státním a podnikovým sektorem, nezastupitelnou součástí každé demokratické země. Role neziskového sektoru, který je často nazýván také jako třetí sektor, spočívá v poskytování služeb tam, kde stát či trh nestačí. Např. Putnam (1993, In: Sargeant 2005: 5) tvrdí, že: „*tyto organizace produkují tzv. „sociální kapitál“, který definujeme jako normy důvěry a spolupráce, které umožňují společnostem fungovat.*“ Cílem podniku je zajištění maximálního zisku pro vlastníka či zaměstnance, cílem státních institucí je naplňovat potřeby tam, kde je nenaplní tržní sektor. Neziskový sektor se ale věnuje potřebám, které neuspokojují ani podniky, ani stát. Tato definice hovořící o naplňování potřeb je však problematická. Posláním neziskové organizace podle Druckera (1994) je totiž změnit člověka. Změna však často nespočívá v naplnění potřeby, ale naopak se zaměřuje na její změnu.

Z definice neziskového sektoru je možné odvodit charakter neziskových organizací či institucí. Jedná se o činnost, která má (pozitivní) vliv na člověka a je realizována bez nároku na finanční obohacení organizace či jednotlivců. Proto jsou neziskové organizace financovány prostřednictvím dárců. Těmi mohou být organizace státního (ministerstva, správa a samospráva, státní fondy, fondy EU) i soukromého charakteru (podniky, nadace).

Požadavek transparentnosti je zde tedy vyšší právě proto, že si organizace finanční prostředky nevydělává sama. Hospodaří tak s penězi cizími. Jestliže funkcí podnikového managementu je proces rozhodování o co nejlepším využití organizačních zdrojů, pak u neziskové organizace to není jen proto, aby subjekt dobře hospodařil, ale také z toho důvodu, aby současní (potenciálně i budoucí) dárci věděli, že peníze byly využity správným způsobem. Transparentnost neziskového sektoru je však vyžadována nejen proto, ale i z důvodu potřeby neziskového sektoru jako celku. Např. britský předseda vlády Tony Blair uvádí: „*je extrémně důležité, aby důvěra veřejnosti v charitativní a neziskový sektor byla podporována a pokud je možné, aby vzrostla*“ (Sargeant 2005: 16).

Zajištění transparentnosti v neziskovém sektoru je problematické zejména díky vysoké otevřenosti neziskového sektoru a široké diverzitě neziskových organizací. Otevřenost je dána volností právní úpravy u nejdůležitější formy neziskové organizace – občanského sdružení. Různorodost (diverzita) neziskových organizací je velká a z hlediska funkce neziskového sektoru – tj. být všude tam, kde nestačí trh nebo stát – pochopitelná. Neziskový sektor tedy obsahuje organizace od zahrádkářů a myslivců, přes komoru auditorů až po velké humanitární organizace.

Problémem transparentnosti se již dlouhodobě zabývá také organizace Transparency International Czech Republic (TIC), která ve spolupráci s CERGE-EI chce zvýšit důvěryhodnost celého neziskového sektoru prostřednictvím certifikace. Nicméně jak uvádí Transparency International CZ (2010), autoři projektu nepočítali s tak intenzivním odporem neziskového sektoru, který se snažil hledat spíše negativa návrhu než jeho přínosy a možnosti, jak by tento systém mohl být užitečný. Nadace VIA VITAE (2010) pak dodává, že: „*Transparentnost neziskových organizací je spojena se způsobem jejich fungování, hospodaření a vystupování vůči veřejnosti. Nezisková organizace, která se deklaruje jako transparentní by měla o sobě (internet) prezentovat jisté minimum údajů, které překračuje minimum zákonné, atd.*“.

2. Cíl a metodika

Jelikož se v dané oblasti jedná o primární výzkum, pak již samotné zjištění četností dokumentů poukazujících na transparentnost organizací, lze považovat za přínos. Kromě toho si článek klade za cíl posoudit vybrané faktory ovlivňující úroveň transparentnosti neziskové organizace. Může zde působit řada faktorů. Na základě Schermerhorna (2003) popisujícího faktory ovlivňující etické chování manažera a dalších autorů byly tyto faktory upraveny pro oblast transparentnosti následujícím způsobem: osobnost zakladatele, náboženské hodnoty, osobní standardy a hodnoty, organizační politiky, chování nadřízených a kolegů, organizační kultura, etické klima odvětví, standardy a normy společnosti žijící v daném regionu a další.

K dalšímu zkoumání byly vybrány poslední dvě zmíněné oblasti: etické klima odvětví a standardy a normy společnosti žijící v daném regionu. Příspěvek si tedy klade za cíle:

1. Vymezit základní úroveň transparentnosti neziskových organizací ve zkoumaném regionu (Královéhradeckém kraji).
2. Zjistit, zda existují významné rozdíly v transparentnosti mezi neziskovými organizacemi působícími v rozdílných oblastech
3. Zjistit, zda existují významné rozdíly mezi regiony.

Metodický postup byl limitován dostupným množstvím a kvalitou informací o neziskových organizacích působících v České republice. Centrální evidence je doposud k dispozici buď prostřednictvím katalogu služeb dostupného na serveru Neziskovky.cz nebo na prostřednictvím Evidence nestátních neziskových organizací (dále jen ENNO) provozované Ministerstvem vnitra ČR. Pro další zkoumání byla vybrána druhá zmíněná databáze, jelikož je zde zaručeno ověření při první evidenci a zároveň aktualizace při závažnějších změnách v organizaci.

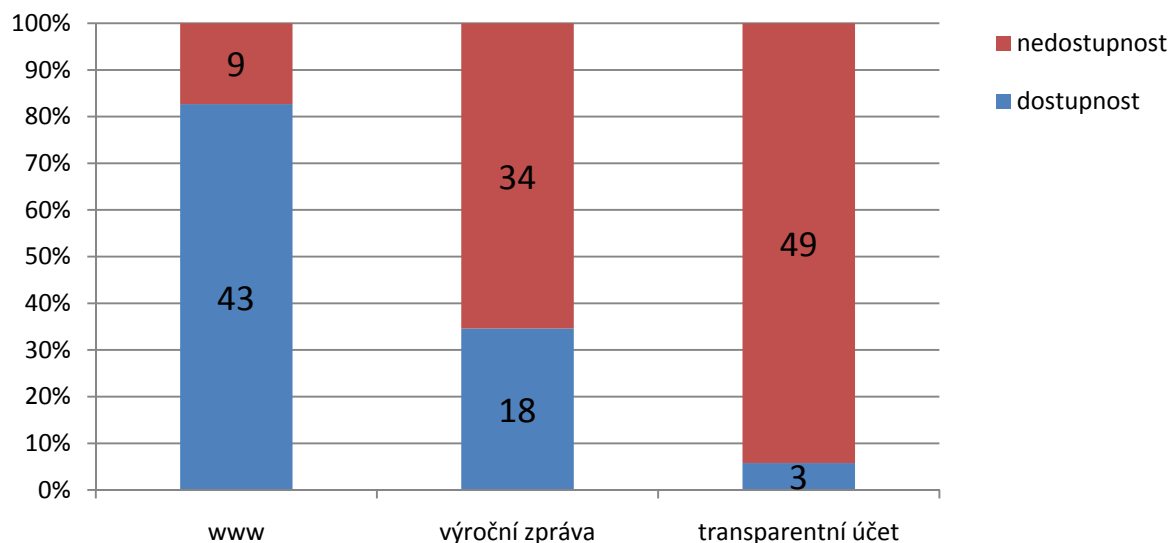
Šetření byly podrobeny všechny neziskové organizace provozující svou činnost pod právní formou občanského sdružení se sídlem v Královéhradeckém kraji a dostupné prostřednictvím zmíněné databáze ENNO. Jednalo se celkem o 52 organizací (N=52). Transparentnost byla zkoumána na základě analýzy webových stránek zahrnutých organizací, přičemž byla posuzována přítomnost aktuální výroční zprávy jako základního dokumentu dokladujícího činnost organizace (k dispozici musela být nejméně 2 roky stará výroční zpráva, tj. nejpozději za r. 2008) a přítomnosti elektronického bankovníctví, které slouží k ověření věrohodnosti hospodaření organizace. Zároveň byla za faktor transparentnosti považována i samotná existence webové prezentace organizace.

3. Výsledky

3.1 Základní úroveň transparentnosti neziskových organizací

Transparentnost u organizací zahrnutých do šetření byla, jak již bylo uvedeno výše, posuzována na základě přítomnosti webové stránky, výroční zprávy a dostupného transparentního elektronického účtu. Neziskové organizace disponují dostupnou webovou stránkou v 83 %, ve zbylých 17 % pak tato prezentace k dispozici není. Výroční zprávu pak poskytuje přibližně třetina (35 %) organizací evidovaných v ENNO. Transparentní účet pak má pouze 6 % organizací zahrnutých do šetření. Základní výsledky ilustruje GRAF 1.

GRAF 1: Zjištěné základní aspekty odrážející transparentnost zkoumaných neziskových organizací



Zdroj: Autor

3.2 Rozdíly v transparentnosti podle zaměření činnosti organizace

Pro zjištění rozdílů v transparentnosti bylo sledovaným faktorům přiřazeno následující váhové skóre: dostupnost webové stránky = 1 bod, dostupnost výročních zpráv = 2 body, dostupnost transparentního účtu = 3 body. Mezi jednotlivými oblastmi činnosti neziskových organizací existují významné rozdíly (statistická významnost není v tomto článku prokazována, nicméně ze zjištěných výsledků lze předpokládat). Při interpretaci výsledků považujeme za problematické oblasti s malým počtem organizací, tj. zejména oblast „mezinárodní aktivity“ a „ochrana práv a obhajoba zájmů“.

Nejvyšší transparentnost byla zjištěna u oblasti sociálních služeb s výsledným průměrným skóre přepočteným na organizaci 2,6 (maximální skóre je 6), velmi dobré výsledky pak vykazuje také oblast vzdělávání a výzkum (2,36). Nejnížší transparentnost pak byla zaznamenána u organizací zaměřených na sport a rekreaci (1,36) a právě u mezinárodně činných organizací (1,00), nicméně právě tyto organizace byly v šetření zahrnuty pouze tři.

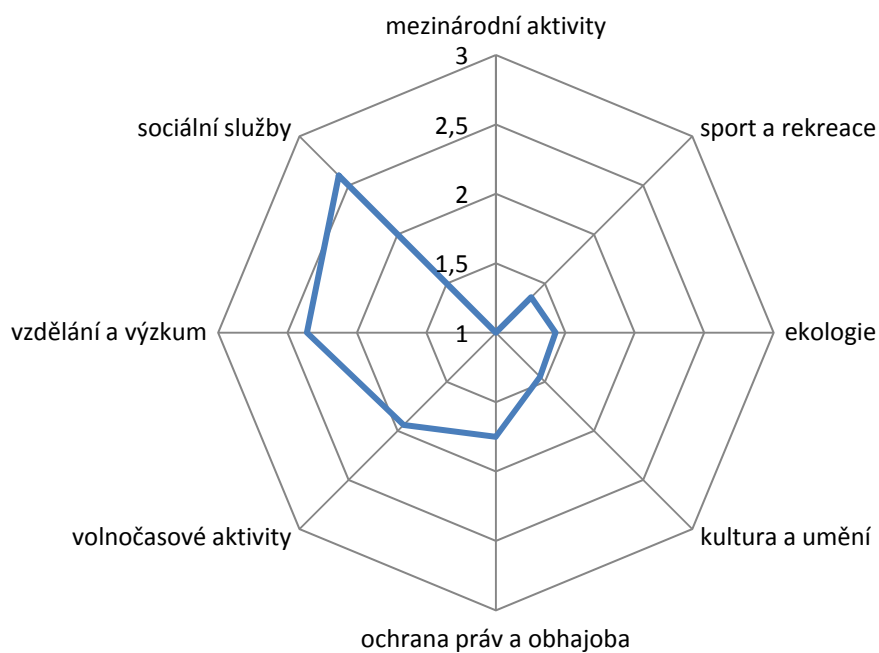
Detailní výsledky shrnuje TAB. 1., jejich názornou ilustraci pak poskytuje GRAF 2.

TAB. 1: Rozdíly v transparentnosti podle zaměření organizace

Název oblasti	počet organizací v oblasti	www stránky (x1)	výroční zpráva (x2)	Transpa- rentní účet (x3)	Skóre přepočtené na 1 organizaci
mezinárodní aktivity	3	3	0	0	1,00
sport a rekreace	11	6	6	3	1,36
ekologie	7	6	4	0	1,43
kultura a umění	20	16	10	3	1,45
ochrana práv a obhajoba zájmů	4	3	4	0	1,75
volnočasové aktivity dětí a mládeže	17	14	16	3	1,94
vzdělání a výzkum	11	9	14	3	2,36
sociální služby	15	15	18	6	2,60

Zdroj: Autor

GRAF 2: Rozdíly v transparentnosti podle zaměření organizace



Zdroj: Autor

3.3 Rozdíly v transparentnosti mezi regiony

Šetření v oblasti transparentnost neziskových organizací mezi jednotlivými regiony bylo výrazně ovlivněno nerovnovážným počtem organizací působících v jednotlivých okresech. Z toho důvodu je třeba považovat výsledky v okresech Jičín a Trutnov, kde byl sledován nízký počet organizací (2, resp. 3) za nevěrohodné.

Pokud se budeme věnovat třem zbývajícím okresům, pak byla nejvyšší úroveň transparentnosti zjištěna u organizací se sídlem v okrese Hradec Králové (1,94), což je možné přičítat významu Hradce Králové jako sídla regionu a pochopitelně tedy i sídla neziskových organizací. Nejnižší úroveň transparentnosti pak byla zaznamenána shodně u okresů Rychnov nad Kněžnou a Trutnov (1,33).

TAB. 2: Rozdíly v transparentnosti podle sídla organizace

Název okresu	počet organizací v okrese	www stránky (x1)	výroční zpráva (x2)	transparentní účet (x3)	Skóre přepočtené na 1 organizaci
Hradec Králové	16	13	12	6	1,94
Jičín	2	2	2	0	2,00
Náchod	19	16	14	3	1,74
Rychnov n. Kn.	12	10	6	0	1,33
Trutnov	3	2	2	0	1,33

Zdroj: Autor

4. Diskuse

Transparentnost jako taková je obtížně vymezitelná a z toho důvodu také hodnotitelná. Jestliže článek uvažuje o faktorech transparentnost, kterými jsou přítomnost na internetu, dostupnost výroční zprávy a transparentního bankovního účtu, pak je zde řada dalších kritérií, které je pro takové hodnocení možné zvolit. Podle Nadačního fondu Via jsou jimi např. poslání a cíle organizace, stanovy, jména členů statutárních orgánů, zaměstnanců, příp. kontaktních osob, strukturované zdroje příjmů, informace o hospodaření či zapojení do různých sítí neziskových organizací.

Problematické může být i využití databáze ENNO. Přestože se jedná o nejlepší dostupný zdroj informací o neziskových organizacích, tak databáze neobsahuje všechny neziskové organizace existující v daném regionu. Eviduje pouze ty, které mají o přítomnost v ENNO zájem. Výhodou zařazení v databázi je právě to, že zadané informace jsou ověřovány a kontrolovány, proto jsou pro případné dárce, partnery, dobrovolníky či zaměstnance přesvědčivé a důvěryhodné – tj. transparentní. Uvedený text nám tedy v podstatě vysvětluje, že hodnoty získané o transparentnosti neziskového sektoru ve vybraném Královéhradeckém kraji, jsou ve skutečnosti ještě na nižší úrovni.

Pohledem statistiky může být dalším zkreslujícím faktorem nízká četnost organizací v jednotlivých oblastech zaměření. Další zkoumání by si zasloužila

zejména dosažená nejvyšší transparentnost u organizací zaměřených na sociální služby. Pokud budou zjištěny příčiny tohoto stavu, pak lze tyto organizace považovat za tzv. nejlepší praxi a mohou být příkladem pro organizace další.

5. Závěr

Předložený článek si kladl za cíl zjistit základní úroveň transparentnosti neziskových organizací v Královéhradeckém kraji. Zjištěné výsledky ukazují, že více než osm z deseti (83 %) organizací zařazených do šetření disponuje webovou prezentací, výroční zprávu pak poskytuje přibližně třetina (35 %) z nich a transparentní účet má pouze 6 % těchto organizací.

Z hlediska zaměření neziskových organizací šetření ukazuje, že nejvyšší transparentnost lze očekávat u organizací zaměřených na poskytování sociálních služeb a působících ve vzdělávání a výzkumu. Nižší transparentnost je pak pravděpodobná u organizací orientujících se na sport a rekreaci.

Regionální rozdíly se neukazují příliš významné, nicméně vyšší transparentnost lze očekávat u organizací se sídlem v blízkosti regionální metropole. Transparentnost neziskových organizací mezi jednotlivými regiony vykazuje menší variabilitu (hodnoty od 1,33 do 2,00) než transparentnost zjišťovaná podle jednotlivých oblastí zaměření neziskových organizací (od 1,00 do 2,60).

Článek je součástí projektu WD-48-07-1 "Management pro řešení regionálních disparit".

Literatura:

- [1] BACHMANN, P. Disparity obcí v oblasti poskytování informací. *E+M Ekonomie a Management*. 2010. ISSN: 1212-3609
- [2] DRUCKER, P.F. *Řízení neziskové organizace*. Praha: Management Press, 1994. ISBN: 80-85603-38-1
- [3] MINISTERSTVO VNITRA ČR. *Evidence nestátních neziskových organizací*. Použito: [2010-11-30]. Dostupné z: <http://www.isnno.cz/>
- [4] NADAČNÍ FOND VIA VITAE. *Minimum transparentnosti neziskových organizací*. cit. [2008-09-05]. Dostupné z: <http://www.nadacevv.cz/?dekladace-a-minimum>
- [5] PUTNAM (1993) *Making Democracy Work*, Princeton, Princeton University Press. In: SARGEANT, A: *Marketing Management for Nonprofit Organizations*. Oxford University Press. 2005. p. 5. ISBN: 978-0-19-927182-5
- [6] SARGEANT, A. *Marketing Management for Nonprofit Organizations*. Oxford University Press. 2005. p. 16. ISBN: 978-0-19-927182-5
- [7] SCHERMERHORN, J. R. *Management*. John Wiley and Sons, Inc., 2005. ISBN: 0-471-45476-1
- [8] TRANSPARENCY INTERNATIONAL: *Certifikace - zvýšení důvěryhodnosti neziskového sektoru v České republice*. Použito: [2010-11-30]. Dostupné z: <http://www.transparency.cz/index.php?id=2700>

POISTENIE RIZÍK V OBLASTI INFORMAČNÝCH A KOMUNIKAČNÝCH TECHNOLÓGIÍ

INSURANCE OF RISKS IN INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES

Tomáš Bálint

Technická univerzita v Košiciach

Tomas.Balint@tuke.sk

Kľúčové slová:

informačná bezpečnosť – informačno-komunikačné technológie (IKT) –
kyberpoistenie – riziko

Key words:

information security – information and communication technologies (ICT) –
cyberinsurance – risk

Abstract:

The usage of information and communication technologies (ICT) in business environment creates new types of risks which need to be eliminated. This can be achieved by the implementation of insurance policies. Cyberinsurance represents a novel approach to the process of risk elimination. The paper deals with the characteristics of this insurance type with special attention to its particularities. The positives as well as its negatives are analyzed.

1. Úvod

Podniky v súčasnosti využívajú pri výkone svojej hospodárskej činnosti vo veľkej miere informačno-komunikačné technológie (IKT). Tieto technológie je možné klasifikovať do dvoch kategórií. V prvom rade ide o hardvér, čiže všetky komunikačné zariadenia (počítače, servery, periférne zariadenia,...) využívané vo firme. Na druhom mieste je pre podnikateľskú činnosť firiem nevyhnutné využitie softvéru, teda programového vybavenia počítačov. Tieto prostriedky je nevyhnutné zabezpečovať a ochraňovať. Túto úlohu plní oblasť informačnej bezpečnosti.

2. Informačné systémy podniku a ich bezpečnosť

Autor v [4, 218] definuje informačnú bezpečnosť ako „súhrn prostriedkov a postupov na zabezpečenie dôvernosti, integrity a dostupnosti informácií, na zabezpečenie autentizácie používateľov a zdrojov, účtovateľnosti operácií, ako aj na zabezpečenie ochrany proti neautorizovanej manipulácii, modifikácii, alebo zničeniu, resp. poškodeniu informácií v informačnom systéme.“ Informačná bezpečnosť sa ďalej člení na dva základné druhy:

- počítačová bezpečnosť (computer security)
- sieťová bezpečnosť (network security)

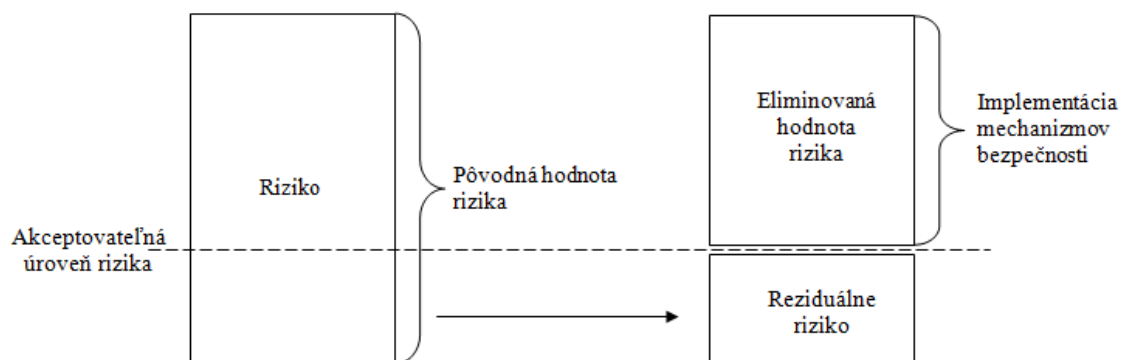
S problematikou informačnej bezpečnosti je úzko spätá aj kategória rizika. Podľa [4, 220] riziko predstavuje potenciálnu možnosť vzniku určitej straty, resp. škody v informačnom systéme tým, že ohrozenie využije zraniteľnosť, čiže slabé miesto, zložiek informačného systému. V prípade rizika je nevyhnutné zamerať pozornosť na dva základné problémy. Prvým je pravdepodobnosť vzniku škodovej udalosti, čím dôjde ku incidentu informačnej bezpečnosti. Druhým problémom je dopad takéhoto incidentu nielen na vlastný informačný systém danej organizácie, ale aj na systémy ostatných organizácií, ktoré sú s postihnutým systémom prepojené.

Riziko vzniku incidentu nie je možné, za žiadnych okolností, úplne eliminovať. Aplikáciou efektívnych postupov z oblasti bezpečnosti je však možné mieru rizika znížiť na prijateľnú úroveň. Touto elimináciou je možné dosiahnuť zvyškovú (reziduálnu) úroveň rizika, ktorá je pod akceptovateľnou hladinou.

Problém, ktorý po vyššie uvedenej eliminácii rizika vzniká, je zahrnutie reziduálneho rizika a jeho dopadov do ekonomickej činnosti firmy. Akékoľvek nenulové riziko môže negatívne ovplyvniť činnosť a finančné výsledky podniku, preto je nevyhnutné s ním počítať. Autori v [7, 1] uvádzajú dva základné spôsoby ako mať pod kontrolou dopady tohto zvyškového rizika. Prvým riešením je zabezpečenie voči tomuto riziku pomocou interných kapacít firmy. V tomto prípade je možné využiť buď vhodne navrhnuté bezpečnostné politiky alebo je možné vytvárať rezervné fondy, ktoré umožnia vykryť stratu vzniknutú určitým bezpečnostným incidentom. Druhé riešenie navrhované autormi je presun rizika z kompetencie firmy na inú organizáciu. Autori navrhujú outsourcovanie rizika na externú poisťovňu formou vhodne zvoleného druhu poistenia.

Druhé navrhnuté riešenie sa javí z viacerých dôvodov ako výhodnejšie pre firmu. Umožňuje totiž firme premeniť variabilné náklady spojené s odstraňovaním vzniknutého bezpečnostného incidentu na fixné náklady na poistenie voči danému druhu bezpečnostného incidentu.

OBR. 1: Eliminácia rizika pomocou implementácie mechanizmov bezpečnosti



Zdroj: [4, 220]

3. Kyberpoistenie

Podľa [5, 35] je poistenie „vzťah medzi dvoma zmluvnými stranami, pri ktorom je jedna zmluvná strana, tá, ktorá poisťuje za to, že dostáva poistné, ochotná odškodniť druhú zmluvnú stranu (poisteného) v prípade vzniku poistnej udalosti (strata, škoda, dožitie sa veku) v súlade s dohodnutými podmienkami“. Poistenie je možné rozdeliť na životné a neživotné.

Poistenie proti škodám vzniknutým v informačnom systéme organizácie (kyberpoistenie) patrí do druhej uvedenej kategórie. V tomto prípade poisťovateľ preberá na seba riziko vzniku poistnej udalosti spojenej s využívaním IKT. Za tento záväzok mu poistený platí poistné, ktoré predstavuje zmluvne dojednanú odplatu za finančné krytie rizika.

Kyberpoistenie predstavuje relatívne nový druh neživotného poistenia, ktorý nie je zatiaľ veľmi rozšírený. Autori štúdie [3, 3] uvádzajú nasledujúce faktory, ktoré prispeli ku vzniku kyberpoistenia a jeho ďalšiemu rozvoju:

- neustále a všadeprítomné riziká spojené s IKT a najmä používaním internetu
- nevhodnosť tradičných druhov neživotného poistenia pre krytie týchto rizík
- vývoj v oblasti legislatívy spojenej s informatizáciou spoločnosti

3.1 Riziká spojené s IKT

Vzhľadom na komplexnosť oblasti informačno-komunikačných technológií sú aj riziká s nimi spojené veľmi rozličné. Rôznorodosť problémov v tejto oblasti je možné demonštrovať na príklade prieskumu informačnej bezpečnosti v SR pre rok 2008 [6, 18]. V tomto prieskume boli oslovení riadiaci pracovníci podnikov na území SR, ktoré majú viac ako 100 zamestnancov. Cieľom výskumu bolo podať obraz o stave informačnej bezpečnosti v našich lokálnych podmienkach. Jednou z hlavných otázok bola aj identifikácia bezpečnostných incidentov s najzávažnejším dopadom na činnosť spoločnosti. Medzi najzávažnejšie problémy boli zaradené výpadok elektrického prúdu, problémy s hardvérovým a softvérovým vybavením, nevyžiadaná pošta (SPAM), počítačové vírusy a problémy s počítačovou sieťou.

3.2 Nevhodnosť tradičných druhov poistenia

Incidenty uvedené v predchádzajúcej kapitole ilustrujú spektrum problémov súvisiacich s IKT. Klasické druhy poistenia pre podnikateľské subjekty nezahŕňajú poistné krytie väčšiny z uvedených rizík. Aj keď je možné nájsť druhy poistenia, ktoré kryjú riziko výpadku elektrického prúdu ako súčasť poistenia proti energetickým rizikám, tieto druhy poistenia nezahŕňajú krytie súvisiace s odstraňovaním nepriamych škôd vzniknutých na IKT v dôsledku výpadku prúdu. Ide napríklad o stratu dát. Preto bolo nevyhnutné, aby došlo k sformovaniu ponuky kyberpoistenia, ktorá sa zameriava práve na krytie týchto špecifických rizík.

3.3 Nevýhody kyberpoistenia

Aj napriek zjavnej potrebe vzniku špecifického druhu poistenia, ktoré by dokázalo kryť riziká spojené s používaním IKT vo firmách, je potrebné poukázať aj na existujúce problémy tohto riešenia. Viacerí autori poukazujú na problémy, ktoré bránia plnému rozvoju kyberpoistenia do podoby plnohodnotného druhu neživotného poistenia. Najčastejšie uvádzanými prekážkami sú podľa [1, 3], [2, 68-69], [7, 1]:

- Vzájomná prepojenosť informačných systémov, kedy incident v sieti jednej firmy môže negatívne ovplyvniť funkčnosť siete inej spoločnosti. Táto skutočnosť sťažuje definovanie rozsahu poistného krytia v prípade nastania incidentu.
- Poistenie IKT nepredstavuje pre klasickú firmu prioritu.
- Nedostatok empirických dát pre potreby kvantifikácie rizík a prípadných strát.
- Firmy neochotne poskytujú informácie o bezpečnostných incidentoch v ich sieti, aby tým neutrpla ich reputácia.
- Zníženie cien poistného je možné len ak trh je dostatočne veľký, čo v súčasnosti nie je.

4. Záver

Intenzívne využívanie informačno-komunikačných technológií vo firmách so sebou prinieslo aj nové druhy rizík, ktoré v minulosti neexistovali. Ide napríklad o riziká spojené s počítačovými vírusmi alebo nevyžiadanou poštou (SPAM). Identifikáciou týchto rizík sa zaoberá informačná bezpečnosť.

Riziko nie je možné úplne odstrániť, je možné ho len eliminovať na akceptovateľnú úroveň. Vzhľadom na špecifickosť problematiky rizík spojených s IKT bolo nevyhnutné sformovanie nového poistného odvetvia v kategórii neživotného poistenia – kyberpoistenia. Toto odvetvie dokáže na jednej strane lepšie pokryť novovzniknuté druhy rizík, na druhej strane, vzhľadom na jeho krátku históriu, relatívne vysokú cenu a ďalšie nedostatky, nie je v súčasnosti natoľko rozšírené ako sa pôvodne predpokladalo. Je však možné vysloviť predpoklad, že po odstránení uvedených nedostatkov a spolu s ďalším vývojom v oblasti IKT si kyberpoistenie nájde priestor pre svoje ďalšie rozšírenie a vylepšenie.

Literatura:

- [1] ANDERSON, R., MOORE, T. *The Economics of Information Security [online]. Science*, vol. 314, pp. 610-613, 2006 [cit. 2010-11-29]. Dostupné na internete: <http://www.cl.cam.ac.uk/~rja14/Papers/econ_science.pdf>
- [2] BANDYOPADHYAY, T., MOOKERJEE, V. S., RAO, R. C. Why IT Managers Don't Go for Cyberinsurance Products. *Communications of the ACM*, vol. 52, no. 11, pp. 68-73, 2009

- [3] KESAN, J. P., MAJUCA, R. P., YURCIK, W. J. *Cyberinsurance as a Market-Based Solution to the Problem of Cybersecurity – A Case Study* [online]. Proceedings of WEIS 2005, Harvard, MA, 2005 [cit. 2010-11-26]. Dostupné na internete: <<http://infoecon.net/workshop/pdf/42.pdf>>
- [4] LEVICKÝ, D. *Kryptografia v informačnej bezpečnosti*. Košice: Elfa, 2005
- [5] MAJTÁNOVÁ, A. a kol.: *Poistovníctvo*. Bratislava: Iura Edition, 2009. Vydanie prvé 2009, 327 s. ISBN 978-80-8078-260-3
- [6] Prieskum stavu informačnej bezpečnosti v SR pre rok 2008 - Ernst & Young, NBÚ SR, DSM – data security management, TATE International Slovakia [online] [cit. 2010-11-29]. Dostupné na internete: <http://www.dsm.tate.cz/files/download/PSIB_SR_2008.pdf>
- [7] YURCIK, W. J., DOSS, D. *CyberInsurance: A Market Solution to the Internet Security Market Failure* [online]. Conference Papers in Proceedings of the 1st Annual Workshop on Economics of Information Security, 2002 [cit. 2010-11-26]. Dostupné na internete: <<http://www.cl.cam.ac.uk/~rja14/econws/53.pdf>>

ELEKTRONICKÁ IDENTITA, RIZIKÁ JEJ ZNEUŽITIA A JEJ VÝZNAM PRE ROZVOJ ELEKTRONICKÉHO PODNIKANIA

ELECTRONIC IDENTITY, RISKS OF ITS ABUSE AND ITS IMPORTANCE FOR THE DEVELOPMENT OF E-COMMERCE

Tomáš Bálint, Jozef Bucko, Martin Esser

Technická univerzita v Košiciach

Tomas.Balint@tuke.sk, Jozef.Bucko@tuke.sk, xs-esser@web.de

Kľúčové slova:

elektronická identita – e-podpis – dôvera – bezpečnosť – certifikát

Key words:

electronic identity – electronic signature – trust – security – certificate

Abstract:

Development of information and communication technologies (ICT) started the process of transition from traditional communication and document exchange to the electronic one. The key element in this process is construction of secure and trustworthy mechanisms for the introduction of electronic identities into the digital world. This paper deals with the risks of electronic identity abuse in various digital environments and with possible solutions for its elimination.

1. Reprezentácia elektronickej identity

V súčasnosti sa v SR podľa zákona č. 301/1995 Z.z. o rodnom čísle, v znení neskorších predpisov, používa ako všeobecný identifikačný údaj fyzickej osoby rodné číslo, ktoré zabezpečuje jednoznačnosť osobných údajov v informačných systémoch. Zároveň, na báze rodného čísla ako hlavného vyhľadávacieho kritéria v rámci informačných systémov, pracuje v SR celý rad registrov [5]. Rodné číslo ako jednoznačný identifikátor v súčasnej dobe nepostačuje, preto sa uvažuje o zavedení novej sústavy identifikátorov fyzických osôb. Táto zmena si vyžiada nový zákon, ktorý nahradí zákon o rodnom čísle. Tento zákon bude definovať tvorbu, pridelovanie a používanie novej sústavy identifikátorov, ich integráciu do osobných dokladov a digitálneho sveta [5].

Hoci rodné číslo, podľa zákona o ochrane osobných údajov, podlieha utajeniu, nie je postačujúce ako dôveryhodná elektronická identita fyzickej osoby. V databázach informačných systémov plní iba úlohu primárneho kľúča a identifikuje osobu, neumožňuje ju však bezpečne overiť. Elektronická identita fyzickej osoby alebo subjektu v digitálnom svete je tak chápaná v širšom kontexte. Elektronická identita by mala umožniť prechod k úplnej elektronickej komunikácii a elektronickej výmene dokumentov. Jednou z požiadaviek bezpečnosti a nutnou podmienkou nahrádzania „klasického“ sveta elektronickým je možnosť efektívne a spoľahlivo overiť elektronickú identitu subjektu. Elektronická identita, okrem jednoznačnej identifikácie osoby, musí byť priamo súčasťou elektronickej komunikácie a prístupu

do informačných systémov a musí spĺňať prísne požiadavky bezpečnosti kladené na spomenuté procesy. Splnenie tejto požiadavky prináša predpoklad vzniku dôvery, ktorá je veľmi dôležitým faktorom pri zavádzaní nových koncepcií. Definície dôvery a mechanizmy jej budovania boli rozpracované v [2], [3], [6] a [7].

Na základe požiadaviek bezpečnosti na elektronickú výmenu dokumentov a elektronické podnikanie je najvhodnejším riešením použitie osobného certifikátu, ktorého pravosť a jednoznačné spárovanie s reálnou osobou zaručuje Infraštruktúra verejného kľúča (PKI), v centre ktorej stojí certifikačná autorita. Produktom takto zabezpečenej elektronickej identity subjektu je možnosť elektronicke podpísať elektronické dokumenty, ktorá sa súčasne javí ako najvhodnejšia forma silnej autentifikácie [1].

Elektronická identita subjektu je v informačných systémoch reprezentovaná rôzne. Zvyčajne je súčasťou uzavretého systému (IS). Subjekt, ktorý danú elektronickú identitu používa, pozná, vlastní alebo má identifikačné prvky, ktoré jej umožnia sa s danou elektronickou identitou „stotožniť“. Manažment identít a manažment prístupu sú mechanizmy, ktoré umožňujú efektívne riadiť správu elektronických identít a prístup do systému združujúceho aplikácie a funkcie.

2. Rizika zneužitia elektronickej identity

Zneužitie elektronickej identity môže byť dvojaké:

1. Zistenie alebo prelomenie ochranných bezpečnostných prvkov do systému a následne získanie vstupu do systému ako subjekt (elektronická identita), ktorý je už súčasťou systému (neoprávnená osoba).
2. Vytvorenie falošnej elektronickej identity, ktorá získa legitímny vstup do systému a ďalej v systéme takto vystupuje.

V prvom prípade zložitosť prelomenia závisí od úrovne zabezpečenia systému a použitia prístupových prvkov. V prípade použitia statického hesla je takéto prelomenie prístupu a zároveň zneužitie elektronickej identity pomerne jednoduché. V tomto prípade elektronická identita už v systéme existuje a bola vytvorená, prípadne aj overená, v minulosti. K zneužitiu identity dôjde teda prihlásením sa do systému použitím prihlasovacích prvkov, ktoré danej identite prináležia. Spôsob, ako ich narušiteľ získa môže byť rôzny, od útoku „hrubou silou“, ktorý je založený na rozlúštení prístupového prvku (najčastejšie statického hesla, kontrolných otázok, PINu a pod), cez odcudzenie, alebo skopírovanie prístupových prvkov (Grid karta, token, prístupový čip, biometrické prvky a pod), alebo prostredníctvom sociálneho inžinierstva [4]. Sociálne inžinierstvo je rozvíjajúci sa a veľmi účinný spôsob na zistenie tajných údajov s úmyslom získania neoprávneného prístupu do systému. Celý princíp spočíva v psychologickom pôsobení na vlastníkov prístupových prvkov, ktorí dobrovoľne, najčastejšie pod príslubom nejakého benefitu, prezradia prístupové prvky do systému. Tento spôsob získania oprávnenia vstúpiť do systému vychádza z faktu, že človek je stále najslabším ohniskom v reťazi zabezpečenia systému.

Bez ohľadu na spôsob získania neoprávneného prístupu do systému, identity a prístupový manažment vyhodnotia takýto prístup ako oprávnený a následne dochádza k zneužitiu elektronickej identity osoby, ktorej prístupové prvky boli použité. Často poškodená osoba ani nemusí zistiť, že jej elektronická identita bola v systéme zneužitá. Záleží to od charakteru útoku, či ide o aktívny zásah, alebo „iba“ o získanie nejakých citlivých informácií o danej osobe, systéme a pod. Rovnako z pohľadu komunikácie nie je možné zistiť, že okolie alebo systém komunikuje s osobou, ktorá neoprávnene vstúpila do systému.

Z dôvodu eliminovať takéto neoprávnené prieniky do systému sú niektoré systémy vybavené kontrolnými mechanizmami, ktoré využívajú po vstupe do systému dodatočnú autentifikáciu, napríklad jednorazové heslo, ktoré je doručené nezávislým komunikačným kanálom, najčastejšie SMS správou na osobné mobilné číslo danej osoby. Využíva sa tak dvojstupňová ochrana pred vstupom nepovolených osôb a predpokladá sa, že zneužitie oboch úrovní ochrany je menej pravdepodobné. V tomto prípade je to prelomenie prístupových prvkov do systému a zároveň od cudzenie mobilného telefónu. Niektoré systémy druhú úroveň zabezpečenia používajú iba na informatívny účel a v takom prípade sa nezávislým kanálom odosiela iba informácia, že systém zaznamenal vstup danej elektronickej identity.

3. Elektronická identita a banky

Pre útočníkov sú zaujímavé portály, ktoré poskytujú obchodné a finančné služby. K takýmto môžeme radiť portály bánk poskytujúcich služby elektronickeho bankovníctva a portály poskytujúce služby elektronickeho obchodu. Z tohto pohľadu sú webové portály bánk lepšie zabezpečené, čo vyplýva aj z faktu, že služby elektronickeho bankovníctva sú poskytované uzavretej skupine používateľov – klientom bánk, ktorých identifikácia prebieha osobne na pobočke danej banky poskytujúcej elektronickej služby. Po osobnej identifikácii, pri ktorej sa konkrétna osoba stáva klientom banky, získa osoba prístupové bezpečnostné prvky do systému a zároveň sa v uzavretom systéme vytvorí elektronická identita danej osoby. Možné zneužitie elektronickej identity klienta banky znáša v drivej prevahe klient, čo si banka zabezpečí zmluvou s klientom o znášaní následkov takéhoto zneužitia. Je to napríklad v prípade nevhodnej manipulácie s bezpečnostnými prvkami umožňujúcimi vstup do systému, čím dôjde k neoprávnenému využitiu elektronickej služby banky.

4. Elektronická identita a elektronický obchod

V prípade portálov poskytujúcich obchodné služby je situácia iná. Vzhľadom na otvorenosť systému používateľov a samozrejme nemožnosti osobnej návštevy, je miera anonymity kupujúceho dosť vysoká. Overenie registrácie do systémov je zvyčajne dvojstupňové a najčastejšie sa vyžaduje potvrdenie registrácie prostredníctvom potvrdzujúceho emailu, ktorý však prichádza na emailovú adresu používateľa. Využitie nákupu tovaru prostredníctvom elektronickeho obchodu však vychádza z predpokladu, že nakupujúci má naozaj záujem o daný tovar a teda bude uvádzať pravdivé údaje a jeho elektronická identita takto vzniknutá v systéme bude

pravá. K uvádzaným údajom sa pridružujú informácie o bydlisku, telefónnom čísle, čím vzniká vyššia miera kontrolovateľnosti uvedených údajov. V tomto prípade zohráva dôležitú úlohu dôveryhodnosť poskytovateľa týchto služieb – majiteľa elektronického obchodu, pretože spôsob úhrady je vyriešený buď on-line vopred, alebo po dodaní tovaru nakupujúcim, priamo kuriérskej službe, čiže väčšia miera rizika je na strane kupujúceho. Iná situácia je v prípade, že webový portál poskytuje voľný predaj tovaru – elektronickú burzu (napr. Aukro, E-Bay a pod.). V tomto prípade poskytovateľ elektronických služieb je v pozícii správcu systému a rozhoduje v prípade kolíznych situácií, nezaručuje však bezpečnosť priebehu obchodu, ani dôveryhodnosť predávajúceho, resp. kupujúceho.

5. Záver

Úplný prechod od klasickej výmeny dokumentov k elektronickej je podmienený existenciou elektronických identít účastníkov komunikácie a efektívnym manažmentom týchto identít, ktorý by zamedzil, resp. znižoval rizika ich zneužitia. Z pohľadu technologickej bezpečnosti sa najvhodnejším reprezentantom elektronickej identity javí osobný certifikát, ktorý potvrdzuje a overuje uznávaná certifikačná autorita. Vlastník certifikátu tak môže vytvárať elektronický podpis dokumentov, čím sú splnené všetky požiadavky na bezpečnú komunikáciu.

Literatúra:

- [1] Authentication in distributed systems: Theory and practice. ACM Trans. *Computer Systems* 10, 4 (Nov. 1992), pp 265-310 (with M. Abadi, M. Burrows, and E. Wobber)
- [2] CAHILL, V. GRAY, E., SEIGNEUR, J.-M., JENSEN, C., CHEN, Y., & SHAND, B. Using trust for secure collaboration in uncertain environments. *Pervasive Computing*, 2(3), pp.52 – 61
- [3] DELINA, R., MIHOK, P. Trust building processes on web-based information-sharing platforms. In: *Proceedings of the 13th International Conference on Concurrent Enterprising, ICE'2007*, eds. K.S. Pawar, K-D. Thoeben and M. Pallot, Sophia Antipolis, France, 2007, pp.179-186
- [4] JAGATIC, T., JOHNSON, N., JAKOBSSON, M., MENCZER, F. *Social Phishing*, School of Informatics Indiana University, Bloomington, 2005.
<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.61.9231&rep=rep1&type=pdf>, visited 12.11. 2010
- [5] Ministerstvo financií Slovenskej republiky : *Identifikátor fyzických osôb*, Čiastková štúdia uskutočniteľnosti projektov prioritnej osi 1 Elektronizácia verejnej správy a rozvoj elektronických služieb OPIS. 2008,
<http://www.opis.gov.sk/data/files/5507.pdf>, visited 10.11. 2010
- [6] SONG, R., KORBA, L., YEE, G. *Trust in E-Services, Technologies, Practices and Challenges*, Idea Group Publ., 2007
- [7] SWAMI Safeguards in a world of ambient intelligence, Final report,
<http://swami.jrc.es>, visited 10.11.2006

ŘÍZENÍ DODAVATELŮ VENDOR MANAGEMENT

Jan Bartoš

Univerzita Hradec Králové

jan.bartos.3@uhk.cz

Klíčová slova:

řízení vztahů – hodnocení dodavatelů – procesní řízení

Key words:

procurement – vendor rating – process set up

Abstract:

Definition of the supplier process management will help us to divide the suppliers not only by its significance, but also in terms of services offered. Processes within the organization should be tailored precisely so as to reflect the importance of supplier. The process is defined based on internationally recognized standards of ITIL® and COBIT®, which are supplemented by related standards such as ISO/20000:2005. I focused on the process of keeping supplier's records and also outlined the supplier's evaluation process.

Úvod

Protože všichni dodavatelé nejsou stejně významní, ať již z pohledu objemu nabízených služeb nebo z pohledu povahy poskytovaných služeb a dopadu v případě výpadku těchto služeb, jsou procesy přizpůsobeny právě důležitosti dodavatele tak, aby nejvíce času bylo věnováno řízení klíčových dodavatelů a pro dodavatele běžných služeb byl proces rychlý a co nejpružnější.

Při definici proces řízení vztahu s dodavatelem jsem vycházel z obecně uznávaných standardů ITIL® (Information Technology Infrastructure Library) a na něj navazující normy ISO/20000:2005 o poskytování služeb informačních technologií. Také jsem zohlednil požadavky standardu COBIT® 4.1 (Control Objectives for Information and related Technology) na řízení dodavatelů [2, 53].

Procesní řízení IT

Procesním řízením je soubor činností, které se týkají definování, vizualizace, měření, kontroly, informování a zlepšování procesů s cílem splnit požadavky příjemce služby a současně optimalizovat efektivitu aktivit v procesním řízení [1, 15].

Výhody zavedení procesního řízení jsou následující:

- Předem je stanoven jasný postup vykonávání činností včetně přiřazení odpovědností za jednotlivé činnosti a tím pádem i zjednodušení rozhodovacího procesu.
- Procesy mají definované metriky a jejich efektivita je tedy měřitelná, na základě výsledků měření efektivity dochází k průběžnému zlepšování IT procesů.
- Dochází ke sdílení znalostí a dovedností napříč liniiovými útvary a jsou tedy optimálně využívány dostupné expertní zdroje.
- Procesy jsou zaměřené na konkrétní výstup pro uživatele, který odebírá službu a nedochází tak k plýtvání cenných zdrojů.

Výše uvedené výhody mají za následek rychlejší dodávku IT služeb provozním útvarům a tím i jejich zvýšenou produktivitu. Výsledkem rychlejší dodávky je také úspora lidských zdrojů a následně tedy i finanční úspora. Efektivnější služby IT, které podporují hlavní podnikatelské procesy společnosti, přispívají také k vyšší efektivitě podporovaných procesů a tím také k celkově lepším výsledkům společnosti.

Klíčovou rolí při zavedení jakéhokoli procesu je tzv. vlastník procesu. Vlastník procesu je odpovědný za jeho výkonnost a dosahování cílů procesu, které jsou měřené stanovenými metrikami [1, 86].

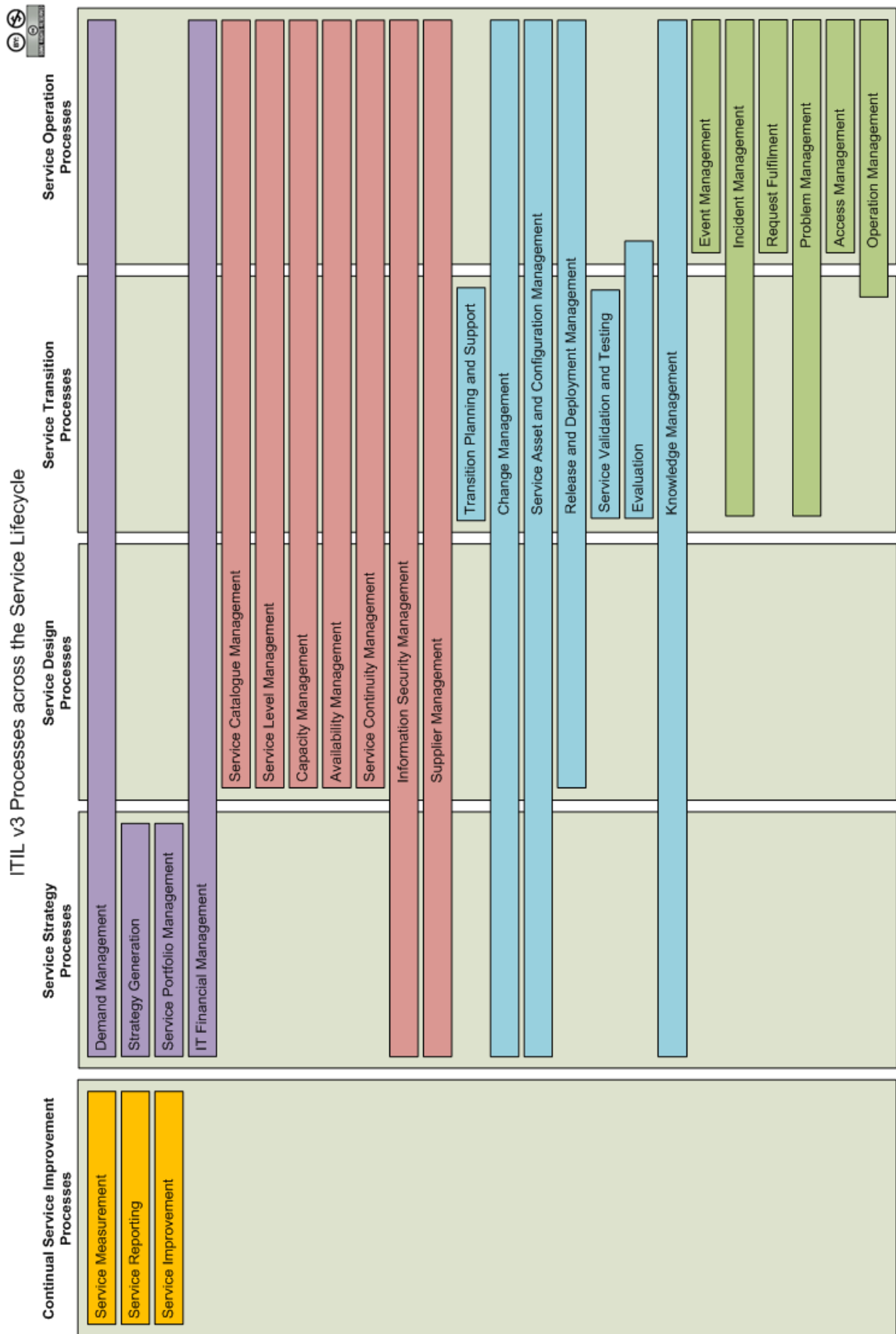
Vlastník procesu nevykonává celý proces sám, ale žádá o součinnost zástupce dalších odborných útvarů, které jsou odpovědné za splnění dílčích úkolů a vlastník procesu koordinuje jejich činnosti. Důležité je, že tento způsob řízení je definován procesem a neřídí se tedy liniovou organizační strukturou nadřízenosti a podřízenosti. V případě požádání o součinnost tedy vlastník procesu řídí přidělené zdroje.

Efektivita řízení procesu vlastníkem je měřena za pomoci metrik procesu, které jsou za tímto účelem uvedeny v popisu každé části procesu. Jednou ročně by mělo dojít k vyhodnocení stanovených metrik, z kterého vyplyne, jak dobře procesy fungují.

V rámci definice řízení vztahu s dodavateli jsem v souladu s ITIL® procesem "Service Level Management" navrhl definici procesu řízení vztahů s dodavateli dle ITIL® procesu „Supplier Management“ a funkce „Service desk“.

Procesy a nástroje obecně uznávaného standardu ITIL® jsou zobrazeny níže.

OBR. 1: ITIL® V3 Service Lifecycle [3]



Řízením vztahu s dodavateli se prolíná klasifikace dodavatelů, která musí být provedena pro každého nového dodavatele. Proces řízení vztahu s dodavatelem musí být pružný a je nutné, aby se plynule přizpůsoboval významnosti jednotlivých dodavatelů.

Service desk

Pro efektivní řízení vztahů s dodavateli je nutné, aby si vždy zákazník vedl samostatnou a na dodavateli nezávislou evidenci požadavků. Důvody, proč mít vlastní evidenci zadávaných požadavků jsou následující [1, 103]:

- nezávislá evidence bude plně pod kontrolou zákazníka a dodavatel do ní nemůže zasahovat,
- nezávislá evidence bude sloužit jako podklad pro vyhodnocení poskytované úrovně služeb,
- nezávislou evidenci bude možné použít pro kontrolu poskytované součinnosti.

Existuje celá řada způsobů, jak nezávislou evidenci požadavků udržovat, od evidence v jednotlivých souborech až po plně automatizovaný systém.

Se zavedením Service desku jsou spojeny následující výhody:

- požadavky v Service desku budou sloužit jako nezávislá evidence požadavků, které jsou dále zadávány externím dodavatelům IT služeb,
- Service desk bude sloužit primárně koncovým uživatelům jako jednotné rozhraní,
- bude výrazně omezeno, aby někteří uživatelé zadávali své požadavky ústně, e-mailem nebo jiným obtížně kontrolovatelným způsobem,
- Service desk je možné použít pro hlášení všech požadavků koncových uživatelů od požadavků na zavedení telefonní linky či poruchy stolního počítače až po hlášení kritických provozních chyb a požadavků na změny,
- Service desk je nástrojem, který využívá většina IT procesů a velmi usnadňuje rychlost a přívětivost jejich zavedení.

V případě zavádění Service desku je nutné splnit následující fáze zavedení:

- analyzovat uživatelské požadavky, aby bylo pokryto co nejširší spektrum uživatelských požadavků a Service desk tak mohl obsluhovat co nejvíce uživatelů,
- analyzovat četnost a složitost uživatelských požadavků, aby byla zajištěna dostatečná výkonnost a prostupnost Service desku,
- analyzovat oběh dokumentů mezi uživateli včetně schvalování požadavků,

- zvážit využití stávajících technických prostředků, aby došlo k optimálnímu využití technických a finančních prostředků
- vybrat nejvhodnější řešení,
- implementovat oběh dokumentů do Service desku a
- zahájit pilotní provoz Service desku.

Nezávislá evidence pro monitoring požadavků na služby dodavatelů IT služeb by měla pro všechny zadané požadavky obsahovat následující informace [1, 106]:

- identifikaci požadavku,
- identifikace zadavatele požadavku,
- typ požadavku (oprava vady, požadavek na změnu),
- požadovanou prioritu řešení,
- název a popis požadavku včetně data a času vznesení požadavku,
- očekávané datum uzavření požadavku – dle termínů stanovených v dohodě o úrovni služeb, které bude porovnáváno se skutečným datem uzavření požadavku,
- datum uzavření požadavku,
- stav požadavku (Zadaný / Přijatý / Návrh řešení vypracován / Předán k testování / Uzavřený / a další dle typu poskytovaných služeb), včetně historie stavů,
- detaily k řešení požadavku.

Literatura:

- [1] BON, V. J., *Introduction to ITIL, Stationery office books*, 2005, 242 s., ISBN 0-11-330973-2
- [2] SMEJKAL, V., RAIS, K., *Řízení rizik ve firmách a jiných organizacích* 2. vyd., Grada Publishing, 2006, 300 s., ISBN 80-247-1667-4
- [3] <http://www.ital-officialsite.com> – diagrams

TRANSPORT INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT AND ECONOMIC GROWTH OF THE REGIONS ON THE EXAMPLE OF THE PODLASKIE VOIVODSHIP

Anna Boruch

Uniwersytet w Białymstoku

anna-boruch@wp.pl

Key words:

region – infrastructure – development – growth

Abstract:

Transport infrastructure is one of the most important factors of the development of the regions. It allows creation of new businesses and supports contacts with other regions, or contacts between regions lying on both sides of the border. Economic growth is affected by many factors from different fields. But they are all directly or indirectly related to infrastructure development. Both company and no other organizations can not exist in an area not having good roads.

Thus, regions with no infrastructure have no chance for achieving a good economic and social situation.

Istota infrastruktury transportowej

Podstawowym poziomem współczesnej gospodarki są dysproporcje w poziomie oraz tempie rozwoju społeczno-gospodarczego poszczególnych regionów. Powodują one, że niektóre regiony można traktować jako wiodące, inne zaś jako peryferyjne. Różnice w stopniu rozwoju społeczno-gospodarczego i zamożności poszczególnych państw i regionów istniały zawsze. Problem ten zyskał na znaczeniu w wyniku integracji europejskiej. Uwydatniła ona bowiem problem zróżnicowań pomiędzy poszczególnymi regionami. Pogłębienie integracji gospodarczej, korzystne dla państw i regionów lepiej rozwiniętych, stwarza szereg zagrożeń dla regionów słabiej rozwiniętych i peryferyjnych. Za jedną z przyczyn nierównomiernego poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego można przyjąć stan infrastruktury społeczno-gospodarczej. Może być ona bowiem istotnym czynnikiem stymulującym rozwój regionów, jej brak jest natomiast niewątpliwą barierą uniemożliwiającą pokonanie dystansu dzielącego regiony zacofane od rozwiniętych.

Pojęcie „infrastruktura” używane jest w wielu dziedzinach nauki oraz dyscyplinach pozanaukowych. Wywodzi się ono z języka łacińskiego i pochodzi od słów „infra” – rozumianego jako podstawa lub fundament oraz „struktura” – czyli rozmieszczenie jakichś elementów nieokreślonego układu. W wyniku zestawienia tych słów otrzymujemy termin, który można rozumieć jako zespół urządzeń i instytucji służących funkcjonowaniu gospodarki narodowej [2, 55]. Jednym z najważniejszych elementów infrastruktury jest dziś infrastruktura transportowa.

Infrastruktura transportowa obejmuje wszystkie elementy większego układu społeczno-gospodarczego, które umożliwiają przemieszczanie osób, ładunków i wiadomości. Rolę infrastruktury w rozwoju gospodarczym sprowadzić można do trzech aspektów [1, 14]:

- zapewnienia więzi terytorialnych,
- stworzenia warunków do działalności produkcyjnej,
- stworzenia podstaw do istnienia odpowiednich zasobów ludzkich.

Ich realizacja nie byłaby możliwa bez istnienia odpowiedniej infrastruktury transportowej.

Stan rozwoju infrastruktury transportowej w województwie podlaskim

Położenie województwa podlaskiego sprawia, iż może ono pełnić istotną rolę w krajowym i międzynarodowym systemie komunikacyjnym. Przez jego obszar przebiegają ważne szlaki transportowe z zachodu na wschód (z Berlina przez Warszawę, Grodno, Mińsk do Moskwy) oraz z północy na południe (z Helsinek przez kraje nadbałtyckie do Warszawy). Stan istniejącej infrastruktury jest jednak zdecydowanie niewystarczający. Podstawową sieć drogową województwa stanowią drogi krajowe o długości 977 km, wojewódzkie – 1 241 km, powiatowe – 6 577 km i gminne – 3 053 km. Układ przestrzenny dróg jest wystarczający pod względem obsługi sieci osadniczej, natomiast pod względem nawierzchni ich stan techniczny jest niezadowalający [3, 16].

TAB. 1: Drogi publiczne o twardej nawierzchni w województwie podlaskim w km

ROK	2000	2005	2008	2009
Krajowe	979	977	981	977
Wojewódzkie	1216	1243	1241	1241
Powiatowe	5929	6452	6539	6577
Gminne	2445	2341	2596	3053
Ogółem	10569	11013	11357	11848

Zgodnie z raportem przygotowanym przez Generalną Dyрекcję Dróg Krajowych i Autostrad 112 km sieci dróg krajowych wymaga niezbędnych remontów. Na długości 298 km zabiegi takie są zalecane w okresie do 3 lat [4, 50]. Fakt, iż tylko 12% podlaskich tras krajowych jest w bardzo złym stanie stawia województwo w czołówce regionów o najniższych wskaźnikach dróg złych.

Transport kolejowy w województwie podlaskim jest słabo rozwinięty. Ilość linii kolejowych przebiegających przez obszar województwa plasuje je na ostatniej pozycji w kraju. Wskaźnik 3,8 km linii kolejowych na 100 km² stawia region na 15 miejscu wśród wszystkich województw. W Polsce wskaźnik ten wynosi bowiem 7,1 km/100 km².

TAB. 2: Linie kolejowe eksploatowane

ROK	2000	2005	2008	2009
Normalnotorowe (km)	783	682	760	760
Na 100 km ² powierzchni ogólnej (km)	3,9	3,4	3,8	3,8

Przez województwo przebiega także 55 km linii szerokotorowych (na odcinkach: granica państwa – Kuźnica Białostocka – Gieniusze oraz granica państwa – Siemianówka – Chryzanów), które łączą się z białoruską siecią kolejową. Linie kolejowe wymagają modernizacji i dostosowania do standardów europejskich.

Rozwój gospodarczy województwa podlaskiego

Województwo podlaskie jest jednym z najsłabiej rozwiniętych w kraju. Spowodowane jest to przede wszystkim małą konkurencyjnością lokalizacyjną i niewielkim zainteresowaniem kapitału zagranicznego i krajowego inwestowaniem na tym terenie. Wartość Produktu Krajowego Brutto wśród regionów północno-wschodniej i centralnej Polski jest najniższa [5].

TAB. 3: Produkt Krajowy Brutto (w mln PLN)

ROK	2005	2006	2007	2008
województwo mazowieckie	210 219	229 212	255 893	274 142
województwo lubelskie	38 388	40 849	45 361	50 233
województwo podkarpackie	37 319	39 894	43 685	48 450
województwo podlaskie	22 909	24 427	27 351	29 124
województwo świętokrzyskie	24 794	27 084	30 329	34 086
województwo warmińsko-mazurskie	28 153	29 977	32 756	35 394

W 2008 r. wartość wytworzonego PKB wynosiła 29 124 mln PLN, co stanowiło 2,28% PKB Polski. Średnia wartość PKB na osobę w 2008 r. wynosiła 24 434 PLN, co stanowiło 73% średniej kraju. Województwo utrzymuje jednak tendencję wzrostową PKB, pomimo znaczącej bariery dostępu komunikacyjnego.

Infrastruktura transportu a rozwój gospodarczy – wnioski

Infrastruktura odgrywa ważną rolę w rozwoju gospodarczym, politycznym i społecznym. Biorąc pod uwagę fakt, iż transport jest jednym z najistotniejszych czynników rozwoju gospodarczego kraju, istnienie rozbudowanej sieci transportowej niewątpliwie kształtuje podstawę do działania i do integrowania życia gospodarczego oraz społecznego. Rozmieszczenie infrastruktury transportu oraz jej zagęszczenie w regionie decydują o dostępności komunikacyjnej danego obszaru [6, 118]. Województwo podlaskie należy do obszarów o najsłabiej

rozwiniętej sieci transportowej, zarówno pod względem zagęszczenia podstawowych tras komunikacyjnych, jak też ich jakości. Jest również jednym z najsłabiej rozwiniętych gospodarczo regionów Polski. Poziom PKB w stosunku do najlepiej rozwiniętego województwa mazowieckiego wynosi około 70%.

Rozwój infrastruktury ułatwia dostępność regionu dla inwestorów, umożliwia rozwój handlu oraz usług, wpływa na mobilność mieszkańców, sprzyja utrzymaniu kontaktów międzynarodowych. Są to niewątpliwie elementy życia społeczno-gospodarczego, które decydują o poziomie wzrostu regionu. Słabo rozwinięta infrastruktura transportowa nie tylko nie sprzyja rozwojowi gospodarczemu, ale jest wręcz hamulcem, który ten rozwój dodatkowo spowalnia.

Literatura:

- [1] WOJEWÓDZKA-KRÓL, K. *Rozwój infrastruktury transportu*, 1999, 14 s. ISBN 83-7017-840-5
- [2] TRUSKOLASKI, T. *Transport a dynamika wzrostu gospodarczego w południowo-wschodnich krajach bałtyckich*, 2006, 55 s. ISBN 978-83-7431-081-9
- [3] *Strategia Rozwoju Województwa Podlaskiego do 2020 roku*, Załącznik do Uchwały Nr XXXV/438/06 Sejmiku Województwa Podlaskiego z dnia 30 stycznia 2006 r.
- [4] *Stan techniczny dróg krajowych województwa podlaskiego wg SOSN i SOPO za 2009 rok – Raport*, GDDKiA Oddział w Białymstoku, kwiecień 2010
- [5] Główny Urząd Statystyczny
- [6] PLAWGO, B., *Potencjał rozwoju regionalnego – województwo podlaskie*, Białostocka Fundacja Kształcenia Kadr, 2007, 118 s. ISBN 978-83-925168-1-1

PODPORA REGIONŮ Z VEŘEJNÝCH ZDROJŮ

AID FOR REGIONS FROM PUBLIC SOURCES

Josef Budík

Vysoká škola finanční a správní, o.p.s., Praha

Josef.Budik@seznam.cz

Klíčová slova:

veřejná podpora – zpráva – finanční toky – podpora regionů – auditní orgán

Key words:

state aid – report – financial flows – support for regions – audit authority

Abstract:

Some resources for support activities in the regions and aid for the correction of disparities between regions can the Czech Republic draw from several European funds. The European Commission published some information concerning the use of the EU funds in the form of a strategic report. Partial comparison of views of the Commission and the author's own experience with two specific projects include the first part of the text. In the second part is a discussion, who earns real financial profit from state aid.

Úvod

Zdroje pro podporu subjektů v regionech a pro napravování disparit mezi regiony mohou plynout do ČR prostřednictvím několika evropských fondů. O jejich využívání zveřejnila Komise EU sdělení ve formě strategické zprávy. Dílčí porovnání názorů Komise a vlastní zkušenosti autora se dvěma konkrétními projekty obsahuje první část příspěvku. Ve druhé části je potom náčrt úvahy na téma, zda podpora konkurenceschopnosti regionu může ovlivnit příjmy veřejných rozpočtů.

Strategická zpráva Komise

Podpora regionů je prostřednictvím Strukturálních fondů zaměřena do nejméně rozvinutých regionů a je realizována formou víceletých a víceoborových programů. Programy jsou zpracovávány vládou členské země a jsou předloženy Komisi EU ke schválení. Na období 2007 – 2013 bylo vládou ČR schváleno 24 operačních programů.

Operační programy musí naplňovat základní cíle regionální politiky EU a jako nástroje regionální politiky EU (politiky soudržnosti) využívají různé fondy. Politika hospodářské a sociální soudržnosti je jimi financována a řídí se pěti základními principy: principem programování, partnerství, koncentrace, doplňkovosti (adicionality) a současně také principem monitorování a vyhodnocování. Podle pravidel pro jejich využívání může v období 2007 - 2013 v České republice dosáhnout podíl unijních prostředků až 85 % celkových

veřejných způsobilých výdajů každého z projektů schválených pro financování prostřednictvím operačních programů. Zbývajících minimálně 15 % doplácí z veřejných zdrojů ČR. Prostředky jsou alokovány tak, aby:

- 79,5 % bylo využito pro realizaci tematických operačních programů,
- 19,0 % bylo využito pro regionální operační programy,
- 1,5 % pro programy zaměřené na evropskou územní spolupráci.

Pro analýzy ekonomických entit někdy nepostačují standardní ukazatele a autoři tvoří soustavy nové, aby lépe vystihli zkoumané souvislosti [1, 246]. Pro zpracování tématu mého příspěvku jsem ale použil jednodušší postupy a v souladu s teorií [2, 14] jsem volil takovou metodologii, která zachová pouze popisné (deskriptivní) výpovědi. Byla aplikována na Sdělení Komise [2], které obsahovalo strategickou zprávu o provádění programů v období 2007-2013, je novým prvkem, politiky soudržnosti pro toto období. Vychází z 27 národních zpráv, které byly zavedeny proto, aby se zlepšila transparentnost a zvýšilo vědomí odpovědnosti v souvislosti se sdíleným řízením politiky soudržnosti na vnitrostátní úrovni. Proto jsou národní strategické zprávy nástrojem pro sledování provádění strategických závazků členských států, které spočívají ve splnění vysokých cílů EU prostřednictvím politiky soudržnosti.

Zprávy členských států uvádějí, že plní původní závazky v oblasti investic do strukturálních změn. Po asi 18 měsících aktivního provádění jsou již vybrány projekty v hodnotě více než 93 miliard EUR, což činí 27 % celkového objemu finančních prostředků pro dané období.

Pokrok při implementaci

Národní zprávy obsahují informace o velmi rozdílných okolnostech, za nichž se programy na období 2007–2013 provádějí.

Za systémové překážky, které brání rychlému provádění, označují členské státy zejména:

- zpoždění při schvalování rozpočtu EU, zpoždění při přijímání nařízení, strategických obecných zásad Společenství a následném vyjednávání o programech,
- nejasné rozdělení úkolů na vnitrostátní úrovni, nedostatek zkušeností, nedostatek administrativních kapacit na straně řídicích orgánů i příjemců a postupy vnitřní reorganizace veřejných orgánů.
- změny pravidel pro finanční kontrolu se považují za nejčastější důvod zpoždění při provádění, protože členské státy se přizpůsobují novému systému kontrol, složitě řízení překrývajících se programových období.

V tabulce 1 je vidět překrývání programových období v EU jako celku. ČR využívala prostředky evropských fondů od roku 2004 do roku 2006. Teprve ve dnech 29. a 30. září 2010 odeslal Platební a certifikační orgán ČR (Ministerstvo financí) Evropské komisi závěrečné žádosti o platbu za programové období 2004-2006. Prostředky strukturálních fondů byly v uvedeném období 2004 - 2006 konečnými

příjemci vynakládány až do poloviny roku 2009, poté měly členské státy rok a čtvrt na uzavření všech programů (tj. na zaúčtování zbývajících prostředků, jejich kontrolu, certifikaci a audit). Odesláním závěrečné žádosti o platbu došlo k uzavření programového období 2004-2006 ze strany ČR.

TAB. 1: Překrývání finančních toků v programových obdobích

Rok	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1994 až 1999	Období 1994 až 1999										
2000 až 2006	Období 2000 až 2006										
2007 až 2013								Období 2007 až 2013			

Pramen: Zpracování podle údajů [2, 10]

Celosvětová hospodářská recese, která začala na podzim roku 2008, je v mnoha národních zprávách výslovně uvedena jako faktor, který komplikuje provádění a způsobuje změny očekávané poptávky. Několik členských států ve svých zprávách odkazovalo na dopady přibývajících omezení v oblasti celostátních nebo místních veřejných financí. Dva členské státy se zmínily o použití půjček od EIB k zaručení spolufinancování z vnitrostátních zdrojů (LT, HU). Zprávy CZ a UK uvedly jako další problém proměnlivost směnných kurzů.

Trendy ve výdajích

Z prostředků EU, bylo v letech 2007–2009 do členských států převedeno 108 mld. EUR:

- 64 miliard EUR činily skutečné výdaje programů na období 2000–2006,
- 44 miliard EUR činily zálohy a skutečné výdaje programů na období 2007–2013.

Národní zprávy poskytují informace o výdajích podle jednotlivých programů a údaje se týkaly pouze období 2007–2013.

Zkušenosti s realizací projektů ukázaly, že daleko lépe se konkrétní vzdělávací projekt dařilo financovat v letech 2009 až 2010. Zatímco v předchozím období refinancování výdajů přicházelo pozdě, tak zálohy z veřejných zdrojů pokrývaly výdaje projektu po celou dobu realizace.

Podpora regionů

V diskusi o podpoře regionů z evropských fondů je celkem důležité rozlišit, zda výsledek realizace projektu financovaného z evropských fondů má být hmotný, nebo nehmotný. Budu se zabývat jedním příkladem vzdělávacího projektu, jehož obsahem byl trénink dovedností. Při jeho přípravě a realizaci se plně využily všechny kompetence členů týmu a lektorů. Kompetence charakterizoval VETEŠKA [3, 88] Patří mezi ně v tomto případě především:

- znalosti členů týmu a lektorů,
- dovednosti členů týmu a lektorů,
- zkušenosti členů týmu a lektorů,
- zběhlost v používání nejlepších metod a postupů včetně převzatých ze zahraničí.

Prostřednictvím realizace projektu spolufinancovaného z prostředků EU a státního rozpočtu se uskutečnil trénink osob z cílové skupiny. Byl modulově koncipovaný a zaměřený na:

- hlediska psychologie v práci osob z cílové skupiny,
- rozvoj jejich pracovních metod a postupů,
- emoční inteligenci a motivaci.

Obsah tréninku a přínos jednotlivých modulů pro práci osob z cílové skupiny byl prostřednictvím anonymních dotazníků výborně hodnocen. A bez velkých diskusí a dotazů každý účastník kurzů souhlasil s tím, že podpora, kterou dostal v průběhu šesti dnů tréninku, svojí výší (cca 16 000,- Kč) odpovídala kvalitě kurzů. Souhlasil také s tím, že podpora bude firmě zaevidována v registru vedeném na Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže jako podpora malého rozsahu (de minimis).

Tím se dostáváme k finanční stránce podpory regionů formou vzdělávání. Z rozpočtu projektu jsou zpravidla hrazeny:

- náklady spojené s činností manažera projektu a dalších osob,
- nepřímé náklady spojené s realizací projektu,
- nákup zařízení potřebného pro realizaci,
- subdodávky a lektoři,
- výdaje určené pro přímou podporu účastníků tréninků,
- daně a platby na zdravotní a sociální zabezpečení.

Je patrné, že značná část podpory ze zdrojů EU a státního rozpočtu ČR se formou daní vrací rozpočtu zpět. Subdodávky bývají vyráběny mimo region. Zbývá tedy projektový tým a lektoři, kteří (jestliže sídlí v regionu) mohou chápat participaci na projektu jako další prohloubení svých kompetencí.

Literatura:

- [1] KOTĚŠOVCOVÁ, J *Hodnocení výkonnosti a kredibility tuzemských penzijních fondů*. In: *Nové trendy – nové nápady 2010. Sborník příspěvků z mezinárodní vědecké konference*. Znojmo : SOUKROMÁ VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMICKÁ ZNOJMO, 2010. str. 230 -256. ISBN 978-80-87314-12-8.
- [2] OCHRANA, F., PAVEL, J., VÍTEK, L. a kolektiv. *Veřejný sektor a veřejné finance. Financování nepodnikatelských a podnikatelských aktivit*. Praha : Grada, 2010. 264 s. ISBN 978-80-247-3228-2.
- [3] SDĚLENÍ KOMISE EVROPSKÉMU PARLAMENTU, RADĚ, EVROPSKÉMU HOSPODÁŘSKÉMU A SOCIÁLNÍMU VÝBORU A VÝBORU REGIONŮ. *Politika soudržnosti: Strategická zpráva 2010 o provádění programů na období 2007–2013*. Brusel : Evropská Komise, 2010. 15 s. On-line dne 30.11. 2010.
- [4] VETEŠKA, J. *Kompetence ve vzdělávání dospělých*. Praha : Univerzita Jana Amose Komenského, 2010. 200 s. ISBN 978-80-86723-98-3

PRACOVNÍ SÍLA V REGIONU LIBEREC, VÝVOJ 2006 - 2009

LABOUR FORCE IN REGION LIBEREC, DEVELOPMENT 2006 - 2009

Jaroslava Burianová

Česká zemědělská univerzita v Praze

Burianova@pef.czu.cz

Klíčová slova:

trh práce – pracovní síla – nezaměstnanost – region Liberec

Key words:

labour market – labour force – unemployment – region Liberec

Abstract:

The paper is focused on the analysis of labour market situation and the development of unemployment in region Liberec in period 2006 – 2009. The structure of unemployment from point of view regional distribution, age, achieved education and length of its duration is monitored. The situation is compared with data for all CR. The influence of world economy crisis is documented using the results of 2008 – 2009 years. The possibilities that could help to resolution of adverse situation are showed. This contribution was processed within the Research Project of MSM 6046070906 "The economics of Czech agricultural resources and their effective use in the frame of multifunctional agri-food systems".

Úvod

Pro tržní hospodářství je charakteristické souběžné fungování různých, relativně samostatných, avšak vzájemně propojených trhů. Z hlediska funkce, kterou hospodářství plní, se jako dominující jeví trh výrobků a služeb, na němž spotřebitelé mohou nakupovat statky a služby k uspokojení svých potřeb. Při výrobě statků a poskytování služeb zaujímá nezastupitelnou úlohu výrobní faktor práce.

Trh práce hraje v tržní ekonomice významnou roli v tom smyslu, že současně řeší dva základní úkoly. Jednak zabezpečuje ekonomiku potřebnými pracovními silami v požadované struktuře (vzdělanostní, věkové, profesní aj.), tedy umožňuje produkci statků a služeb, a jednak zabezpečuje zajištění pracovních sil odpovídajícími prostředky, a to jak peněžními, tak sociálními. Mezi sociální prostředky patří např. sociální status, který je spojen s pozicí na trhu práce; prestiž, seberealizace apod.

Nezaměstnanost představuje závažný problém, který způsobuje jak ekonomické, tak i sociální obtíže. Je-li nezaměstnanost vysoká, dochází k mrhání zdroji, důchody lidí jsou nízké, což následně ovlivňuje emoce lidí a jejich rodinný život.

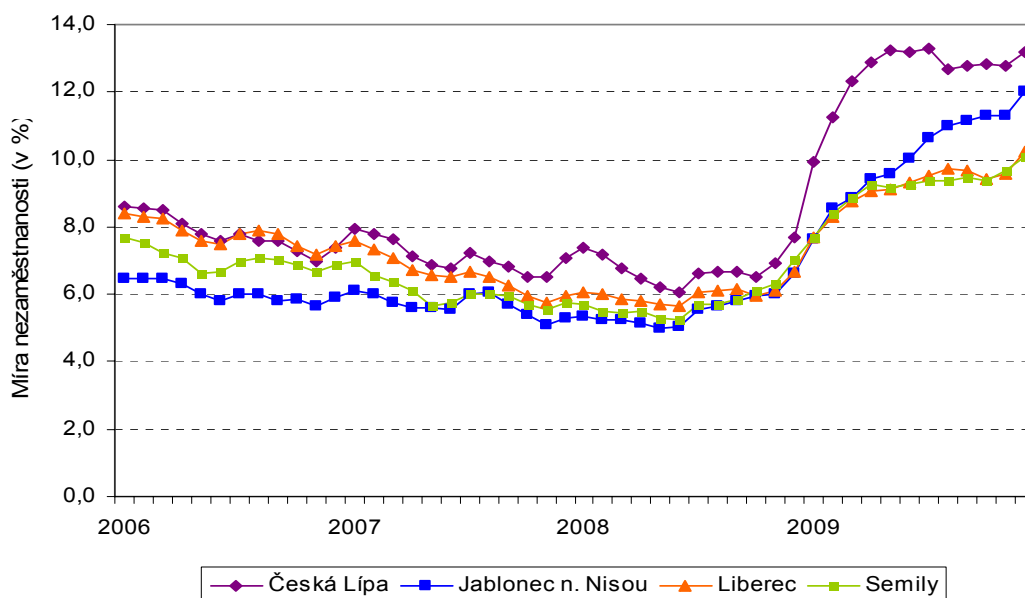
Jestliže je skutečná míra nezaměstnanosti nad úrovní míry přirozené, dochází ke ztrátě makroekonomického produktu, neboť ekonomika nevyrábí tolik produkce, kolik je schopna. Úroveň HDP se nachází pod úrovní potenciálního HDP.

Region Liberec

Liberecký kraj se čtyřmi okresy – Česká Lípa, Liberec, Jablonec nad Nisou a Semily představuje 4,2 % celkové populace ČR, v roce 2008 se podílel 3,1 % na celkovém HDP, hrubý domácí produkt na obyvatele vykazoval 74 % průměrné úrovně hrubého domácího produktu na obyvatele České republiky.

Podrobné hodnocení jednotlivých ukazatelů nezaměstnanosti v Libereckém kraji je provedeno v posledních čtyřech letech, která pokrývají jak období hospodářského růstu české ekonomiky (2006, 2007), tak i období hospodářské recese (2008, 2009). Vliv světové hospodářské krize se výrazně projevil i v tomto regionu. Jak ukazuje GRAF 1, míra nezaměstnanosti se do poloviny roku 2008 vyvíjela uspokojivě, v některých okresech byla i pod 6%. Koncem roku 2008 a především v roce 2009 výrazně roste, v některých okresech (Česká Lípa) dosahuje až 13%. Koncem roku 2009 je v celé ČR míra nezaměstnanosti 9,2%, Liberec s 11,2% je ze 14 krajů čtvrtý nejhorší (Ústecký 13,6%, Olomoucký 12,2%, Moravskoslezský 12,1%).

Nezaměstnanost nepostihuje stejně všechny věkové skupiny. Jak ukazuje TAB. 1 je vyšší pro „předdůchodový“ věk 55-59 let (téměř 13%), této hodnoty dosahuje i pro skupinu mladých 20-24 let tj. absolventy škol a lidi bez praxe.



Zdroj dat: MPSV

GRAF 1: Vývoj míry nezaměstnanosti v jednotlivých okresech Libereckého kraje v letech 2006 – 2009

TAB. 1: Vývoj nezaměstnanosti z hlediska věkových skupin v Libereckém kraji v letech 2006 - 2009

Věková skupina	31. 12. 2006		31. 12. 2007		31. 12. 2008		31. 12. 2009	
	Počet uchazečů	Podíl (v %)	Počet uchazečů	Podíl (v %)	Počet uchazečů	Podíl (v %)	Počet uchazečů	Podíl (v %)
do 19 let	1 045	6,06	863	5,92	1 006	6,06	1 391	5,29
20 – 24 let	2 124	12,31	1 649	11,32	2 084	12,55	3 424	13,03
25 – 29 let	1 941	11,25	1 564	10,74	1 812	10,91	2 847	10,84
30 – 34 let	2 091	12,12	1 734	11,90	1 938	11,67	3 127	11,90
35 – 39 let	1 788	10,36	1 489	10,22	1 768	10,65	3 050	11,61
40 – 44 let	1 719	9,96	1 475	10,13	1 635	9,85	2 588	9,85
45 – 49 let	1 726	10,00	1 448	9,94	1 601	9,64	2 606	9,92
50 – 54 let	2 408	13,95	2 002	13,74	2 120	12,77	3 195	12,16
55 – 59 let	2 127	12,32	2 001	13,74	2 207	13,29	3 403	12,95
nad 60 let	289	1,67	341	2,34	434	2,61	642	2,44
Celkem	17 258	100,00	14 566	100,00	16 605	100,00	26 273	100,00

Zdroj: MPSV + vlastní výpočty

Struktura nezaměstnanosti výrazně závisí na stupni dosaženého vzdělání. Podle výsledků uvedených v TAB. 3 je zřejmé, že v souboru nezaměstnaných jsou nejvíce postižení vyučení + bez maturity, lidé se základním vzděláním a na třetím místě lidé s maturitou. Velmi málo jsou postižení lidé s vysokoškolským vzděláním a vyšším odborným vzděláním. Tyto závěry platí nejen v Libereckém regionu ale v celé ČR.

TAB. 3: Vývoj nezaměstnanosti dle úrovně dosaženého vzdělání v Libereckém kraji v letech 2006 - 2009

Kategorie vzdělání	31. 12. 2006		31. 12. 2007		31. 12. 2008		31. 12. 2009	
	Počet	Podíl (v %)	Počet	Podíl (v %)	Počet	Podíl (v %)	Počet	Podíl (v %)
Bez vzdělání + neúplné základní	147	0,85	112	0,77	101	0,61	90	0,34
Základní	5 683	32,93	4 660	31,99	5 124	30,86	7 269	27,67
Vyučení + bez maturity	7 393	42,84	6 209	42,63	7 263	43,74	12 059	45,90
S maturitou	3 426	19,85	3 036	20,84	3 452	20,79	5 743	21,86
Vyšší odborné	100	0,58	76	0,52	103	0,62	159	0,61
Vysokoškolské	509	2,95	473	3,25	562	3,38	953	3,63
Celkem	17 258	100,00	14 566	100,00	16 605	100,00	26 273	100,00

Zdroj: MPSV + vlastní výpočty

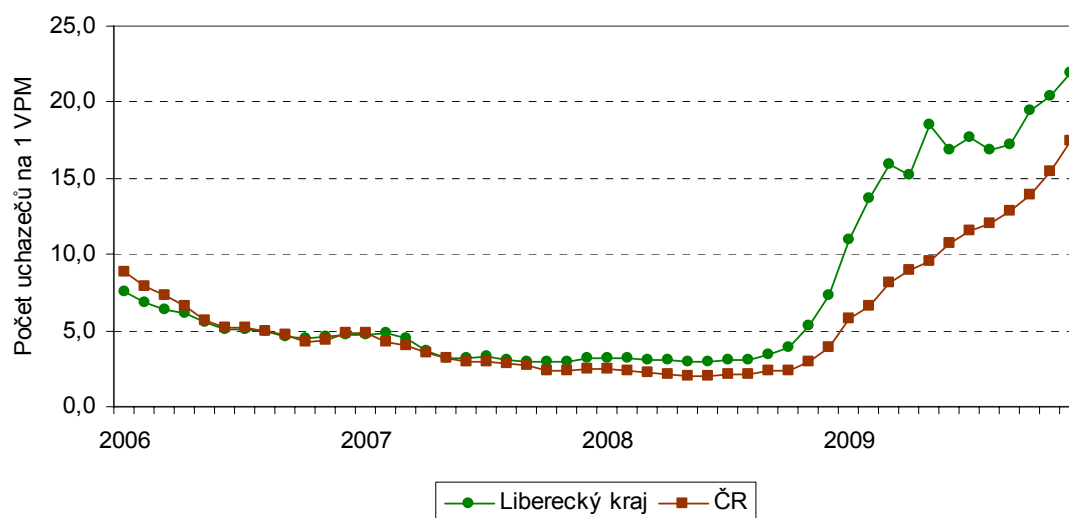
Sledujeme-li vývoj nezaměstnanosti z hlediska délky jejího trvání podle TAB. 4 je zřejmé, že v posledních dvou letech vzhledem k nárůstu nezaměstnanosti posilují skupiny s krátkou délkou evidence uchazečů. Relativně pak klesá zastoupení skupiny s nejdelší evidovanou délkou nad 24 měsíců z 22,48% v roce 2006 na 10,17% v roce 2009.

TAB. 4: Vývoj nezaměstnanosti dle délky jejího trvání v Libereckém kraji v letech 2006 - 2009

Délka evidence uchazečů	31. 12. 2006		31. 12. 2007		31. 12. 2008		31. 12. 2009	
	Počet	Podíl (v %)	Počet	Podíl (v %)	Počet	Podíl (v %)	Počet	Podíl (v %)
do 3 měsíců	5 080	29,44	4 552	31,25	6 550	39,45	7 616	28,99
3 - 6 měsíců	3 149	18,25	2 647	18,17	3 387	20,40	5 761	21,93
6 - 9 měsíců	1 674	9,70	1 384	9,50	1 615	9,73	3 726	14,18
9 – 12 měsíců	1 200	6,95	1 056	7,25	973	5,86	3 178	12,10
12 – 24 měsíců	2 275	13,18	1 839	12,63	1 599	9,63	3 319	12,63
nad 24 měsíců	3 880	22,48	3 088	21,20	2 481	14,94	2 673	10,17
Celkem	17 258	100,00	14 566	100,00	16 605	100,00	26 273	100,00

Zdroj: MPSV + vlastní výpočty

Sledujeme-li ukazatele nezaměstnanosti v regionu Liberec ve srovnání s ostatními kraji, je situace horší než průměr ČR nejen v míře nezaměstnanosti ale i v dalších ukazatelích jako je počet volných míst, počet uchazečů na jedno pracovní místo (VPM). Zatímco republikový průměr počtu uchazečů na 1VPM je koncem roku 2009 17,4, v Liberci je téměř 22 uchazečů na 1 VPM. Jedním z pozitiv tohoto regionu jako příslib do budoucnosti je, že má nízký průměrný věk obyvatel (40 let). Ženy zaujímají dlouhodobě nevýhodné postavení na trhu práce v celé ČR. Tuto skutečnost dokládá nejen jejich vyšší míra nezaměstnanosti (v průměru o 2%), ale také nižší úroveň výdělků v porovnání s muži. Ženy často čelí diskriminaci ze strany zaměstnavatelů týkající se především mateřství a rodinných povinností.



Zdroj dat: MPSV + vlastní výpočty

GRAF 2: Vývoj počtu uchazečů na 1 volné pracovní místo v Libereckém kraji a v ČR v letech 2006 – 2009

Závěr

Dopad hospodářské krize v období 2008 – 2009 na region Liberec a celou českou ekonomiku se projevil také na pracovním trhu. Mnoho ekonomických subjektů se v důsledku poklesu zakázek dostalo do finančních potíží. Úsporná opatření pak měla za následek propouštění zaměstnanců, zvyšování nezaměstnanosti. Ke zlepšení situace na trhu práce a snížení nezaměstnanosti by významným způsobem přispěla podpora podnikatelských aktivit, zejména pak drobného a středního podnikání, podpora investic směřujících především do nejvíce postižených regionů, vybudování kvalitní infrastruktury, podpora územní mobility pracovníků, zlepšení situace na trhu s byty a předvídání kvalifikačních potřeb a změn na pracovním trhu.

Literatura:

- [1] KREBS, V. a kol. *Sociální politika*. Praha: ASPI, a. s., 2007. s. 504. ISBN 978-80-7357-276-1
- [2] BUCHTOVÁ, B. a kol. *Nezaměstnanost – psychologický, ekonomický a sociální problém*. Praha: Grada Publishing a.s., 2002. 236 s. ISBN 80-247-9006-8
- [3] SAMUELSON, P. A., NORDHAUS, W. D. *Ekonomie*. Praha: Nakladatelství Svoboda, 1995. 1011 s. ISBN 80-205-0494-X
- [4] STRUSKOVÁ, M. *Situace na trhu práce a problematika nezaměstnanosti v ČR*, DP 2010, PEF ČZU Praha

ROZWÓJ ZRÓWNOWAŻONY – PRÓBA OCENY W ŚWIETLE TEORII SZKOŁY AUSTRIACKIEJ

SUSTAINABLE DEVELOPMENT – ATTEMPT OF THE EVALUATION IN THE LIGHT OF THE THEORY OF THE AUSTRIAN SCHOOL

Anna Busłowska

Uniwersytet w Białymstoku

aniabuslowska@yahoo.com

Słowa kluczowe:

zrównoważony rozwój – szkoła austriacka – środowisko

Key words:

sustainable development – the austrian school – environment

Abstract:

Presently issues of the environmental protection, global warming are widely discussed on the world forum. The Industrial Revolution in 18th – 20th century also initiated the revolutionary changes in the natural environment. In the second half of the last century world started paying the greater attention to negative consequences of the fast industrialization and the problem of geographical disproportion in the division global GDP. In these circumstances appeared a conception of sustainable development.

Kwestie ochrony środowiska, kurczenia się zasobów, globalne ocieplenia są obecnie szeroko dyskutowane na forum światowym. Uważa się, że rewolucja przemysłowa w XVIII - XX wieku zapoczątkowała także rewolucyjne zmiany w środowisku przyrodniczym. Wzrost emisji gazów cieplarnianych, wzrost wydobywania i przetwarzania surowców energetycznych, industrializacja przyczyniły się do zwiększonego zanieczyszczenia i niszczenia ekosystemów. W II połowie ubiegłego stulecia świat zaczął zwracać większą uwagę na ujemne konsekwencje szybkiego uprzemysłowienia. Pojawiły się opinie o postępującym kryzysie ekologicznym, rozumianym jako naruszenie równowagi w relacjach człowiek – środowisko prowadzące do głębokich zmian w przyrodzie w skali globalnej oraz jako szybki proces kurczenia się zasobów naturalnych. Ponadto dostrzegano problem geograficznej dysproporcji w podziale światowego PKB (bogata Północ, biedne Południe). W tych okolicznościach zrodziła się koncepcja sustainable development - zrównoważonego rozwoju (trwałego rozwoju, ekorozwoju)¹ [1, 24-35; 3, 13-15].

¹ Często w literaturze te pojęcia są traktowane jako synonimy. W przypadku pojęcia zrównoważonego i trwałego rozwoju można to uznać za zasadne. Najczęściej przytaczana definicja zrównoważonego rozwoju mówi o możliwości takiego zaspokajania obecnych potrzeb, aby istniała możliwość zaspokajania tych potrzeb także przez przyszłe pokolenia. To ujęcie podkreśla zarazem trwały charakter rozwoju. Biorąc pod uwagę pojęcie ekorozwoju już sam przedrostek eko- wskazuje na zasadnicze znaczenie środowiska przyrodniczego w koncepcji rozwoju.

Celem niniejszego opracowania jest ukazanie mocnych i słabych stron idei zrównoważonego rozwoju w konfrontacji z teorią Szkoły Austriackiej. Poglądy Szkoły Austriackiej w dziedzinie ochrony środowiska są pragmatyczne i przejrzyste. Nie opierają się one na międzypokoleniowej sprawiedliwości społecznej, ani modelu równowagi i efektów zewnętrznych, tylko na prywatnej własności zasobów i mechanizmie działania wolnego rynku.

Koncepcja zrównoważonego rozwoju zrodziła się w II połowie ubiegłego stulecia. W deklaracji konferencji ONZ w Sztokholmie z 1972 roku przyjęto zapis, że ochrona środowiska jest działaniem podejmowanym zarówno dla obecnych jak i przyszłych pokoleń. Podkreślono potrzebę całościowego rozpatrywania problemów społeczno – gospodarczych i ekologicznych. Jedną z najczęściej przytaczanych definicji jest ujęta w raporcie Światowej Komisji ds. Środowiska i Rozwoju (WCED) tzw. Komisji Brundtland (1987). Zrównoważony rozwój został zdefiniowany jako możliwość zaspokajania obecnych potrzeb bez ograniczenia przyszłym pokoleniom możliwości w zaspokajaniu ich potrzeb. [2, 16] Lata dziewięćdziesiąte przyniosły koncepcje działań związanych z praktyczną realizacją zasad zrównoważonego rozwoju. Duże znaczenie w tym kierunku odegrał Szczyt Ziemi – Konferencja Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju i Środowiska (Rio de Janeiro, 1992). Cele i zasady przyszłej polityki na szczeblu narodowym i międzynarodowym wyznaczały przyjęte „Deklaracja o środowisku i rozwoju” oraz „Agenda 21”. W świetle tych dokumentów zrównoważony rozwój był widziany przez pryzmat definicji opracowanej przez Komisję Brundtland. Podkreślono także antropocentryczny charakter zrównoważonego rozwoju – ludzie jako najważniejsza wartość. [5, 34] Te dążenia potwierdziły obrady II Szczytu Ziemi w Nowym Jorku w 1997r. oraz kolejne konferencje poświęcone środowisku i trwałemu rozwojowi. Podsumowując można stwierdzić, że koncepcja zrównoważonego rozwoju zakładała współistnienie rozwoju społeczno – gospodarczego oraz ekologicznego, tak, aby zaspokajanie potrzeb obecnych pokoleń nie wykluczało możliwości zaspokajania potrzeb kolejnych generacji.

Mimo medialnego szumu wokół ochrony środowiska i zrównoważonego rozwoju wciąż ma się wrażenie, że więcej się o tym mówi niż robi. Zachodzi pytanie, czy nie jest pojęciem samym w sobie, modnym sloganem używanym w biurokratycznej terminologii? Należy tu zauważyć, że w ostatnich dekadach znacznie wzrosła edukacja ekologiczna i zwraca się większą uwagę na ochronę środowiska przyrodniczego. Jednak w tym kierunku podążają głównie kraje rozwinięte. Z jednej strony wynika to z moralnej odpowiedzialności za przyczynianie się do zanieczyszczenia środowiska wskutek industrializacji, z drugiej strony odpowiedni poziom życia w tych państwach stwarza możliwości do proekologicznych zachowań. Ludzie posiadający odpowiednie zabezpieczenia materialne nie muszą się skupiać na „walce” o przeżycie. W związku z tym mogą zaspokajać potrzeby wyższego rzędu, do których może należeć chociażby dbałość o przyrodę.

Polityka zrównoważonego rozwoju należy do jednej z najważniejszych w ramach Unii Europejskiej. Strategia UE dotycząca trwałego rozwoju za podstawowe cele stawia sobie: ochronę środowiska, sprawiedliwość społeczną i dobrobyt

gospodarczy. Szczególnie mocno jest akcentowana w polityce Wspólnoty właśnie ochrona środowiska i jego zasobów. Zachowanie walorów środowiska nie powinno polegać na pozostawieniu go w stanie nienaruszonym, bo to jest niemożliwe, ale zmierzać do ograniczenia negatywnego wpływu, jaki wywiera na nie człowiek. Można osiągnąć to poprzez sprawnie działający system prawny w dziedzinie przestrzegania praw własności. Jak podkreśla teoria Szkoły Austriackiej polityka państwa w zakresie ochrony przyrody i jej zasobów ma zasadniczą wadę. Własność państwowa nie jest prawdziwą własnością. Rząd może kontrolować wykorzystanie surowców naturalnych, ale nie może korzystać z ich wartości kapitałowej na rynku, np. urzędnik nie może sprzedać rzeki, albo udziału w niej, ponieważ w sensie ekonomicznym nie należy ona do nikogo. Tylko właściciel dba o swoją własność należycie. Urzędnicy państwowi nieefektywnie gospodaruje zasobami, ponieważ nie są oni właścicielami tych zasobów i nie mają ekonomicznej motywacji, żeby o nie zadbać. Dlatego kary za zaśmiecanie rzek, lasów, zanieczyszczenie powietrza itp. są słabo egzekwowane lub w ogóle i błędne koło zatacza krąg. [4]

Recepta, jaką przedstawia Szkoła Austriacka jest prosta: powrót do poszanowania praw prywatnej własności i skutecznej ich ochrony przez wymiar sprawiedliwości. Gdyby przestrzegano tej zasady być może dziś nie byłoby problemu globalnego ocieplenia. Gdyby naruszenie prawa własności poprzez zanieczyszczenie powietrza było odpowiednio karane przez sądy, „zanieczyszczający” byliby zmuszani od samego początku do stosowania technologii przyjaznych środowisku i być może dziś nikt by nie obwiniał przemysłu o ocieplanie się klimatu. Faktem jest, że klimat na Ziemi się ociepla. W latach 1906 – 2005 wzrosła temperatura w troposferze z 0,54 °C do 0,92°C. Jak przekonują ekolodzy stan ten spowodował przemysł poprzez nadmierną emisję gazów cieplarnianych do atmosfery. Jednak nie ma jednoznacznych dowodów, że CO₂ z kominów fabryk i hut jest głównym winowajcą tej sytuacji. Z pewnością szybka industrializacja spowodowała zmiany ekologiczne, ale ocieplanie się klimatu nie jest zjawiskiem nowym. W długiej historii Ziemi odnotowano wiele okresów charakteryzujących się przejściowym wzrostem lub spadkiem temperatury. Ponadto do emisji gazów cieplarnianych przyczyniają się także zwierzęta, ludzie, itp. Ale do przyczyn globalnego ocieplenia można zaliczyć także decyzje polityczne rządów. Interwencjonizm państwowy ogranicza wprowadzanie innowacji, gdy te zagrażają dominującym grupom interesu, np. firmom naftowym. Obecnie znaną są „zielone” technologie pozyskiwania energii, jednak ich wykorzystanie wciąż pozostaje marginalne. [6]

Z industrializacją i zanieczyszczeniem atmosfery wiąże się wykorzystanie surowców naturalnych, w szczególności ropy i węgla. Tu wkracza się w inny wymiar związany z koncepcją zrównoważonego rozwoju, którym jest ograniczoność zasobów. Wg teorii Szkoły Austriackiej rzadkość i związana z nią kwestia wyboru jest jednym z naturalnych kwestii. Każde działanie powoduje rezygnację z alternatywnych możliwości i koszty, ale każde działanie podejmowane jest w celu polepszenia istniejącej sytuacji. Ponadto każdy uczestnik ma inne potrzeby i preferencje oraz inne plany czasowe dla spełnienia swoich pragnień. Także w tym przypadku Szkoła Austriacka tak dużego znaczenia upatruje w prawie własności i konkurencji. Prawo

własności jest bodźcem ekonomicznym, który zachęca do racjonalnego korzystania z zasobów środowiska, gdyż utrata źródła surowca oznacza utratę zysków. Decyzje właścicieli zasobów dotyczące ilości bieżącego i przyszłego wydobycia są korzystne z punktu widzenia wszystkich konsumentów i całej gospodarki. Konkurencja natomiast wymusza odkrywanie nowych lepszych możliwości zużycia surowców. [8] Ograniczenie w wykorzystaniu surowców może jedynie niepotrzebnie hamować rozwój. Historia cywilizacji pokazuje, że jedne wynalazki, technologie są wypierane przez inne. Nieco ponad 100 lat temu ropa naftowa była bezużytecznym minerałem. To dopiero postęp techniczny uczynił z niej surowiec wykorzystywany w wielu dziedzinach przemysłu. Wciąż są poszukiwane inne, tańsze, łatwiej dostępne źródła energii. Jest bardzo prawdopodobne, że jeszcze zanim wyczerpią się ogromne złoża ropy naftowej, czy węgla głównym źródłem energii stanie się zupełnie nowy surowiec.

Szkoła Austriacka silnie wskazuje na prawo własności jako pierwotne i naturalne prawo każdego człowieka i jako fundament funkcjonowania systemów gospodarczych. Również w dziedzinie ochrony środowiska i wykorzystania jego zasobów naczelne znaczenie przypisują własności prywatnej i mechanizmom wolnego rynku. Wsparciem tego poglądu jest założenie, że przedsiębiorcy wykorzystujący zasoby naturalne działają z punktu widzenia ich własnych zysków oraz z punktu widzenia konsumentów i całej gospodarki. W związku z tym wolnorynkowy mechanizm kształtujący przede wszystkim cenę surowców naturalnych oraz ich podaż i popyt przyczynia się do racjonalnego wykorzystania zasobów w czasie. Interwencjonizm państwa w dziedzinie ograniczania skutków zanieczyszczenia może prowadzić do skutków wprost przeciwnych niż zamierzone. [7] Do ochrony środowiska znacznie korzystniej przyczynia się technika. Postęp techniczny wykorzystywany np. w rolnictwie przyczynił się do zmniejszenia areału upraw jednocześnie podwyższając ich wydajność.

Podsumowaniem powyższych rozważań może być myśl czołowego przedstawiciela Szkoły Austriackiej M.N. Rothbarda, który pisał: „Gdyby prawa własności były w pełni chronione, zarówno przed naruszeniem ze strony osób prywatnych, jak i ze strony rządu, zobaczylibyśmy, że w tej dziedzinie – podobnie jak w przypadku innych zagadnień gospodarczych i społecznych – prywatna przedsiębiorczość i nowoczesna technologia może być dla ludzkości wybawieniem, a nie przekleństwem”. [4]

Literatura:

- [1] DOBRZAŃSKA, B. M. *Planowanie strategiczne zrównoważonego rozwoju obszarów przyrodniczo cennych*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2007
- [2] KIEŁCZEWSKI, D. *Konsumpcja a perspektywy zrównoważonego rozwoju*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2008
- [3] POSKROBKO, B. (red.) *Sterowanie ekorozwojem, Tom I Teoretyczne aspekty ekorozwoju*, Wydawnictwo Politechniki Białostockiej, Białystok 1998

- [4] ROTHBARD, M. N. *O nową wolność. Manifest libertariański*, Fundacja Odpowiedzialność Obywatelska , Oficyna Wydawnicza Volumen, Warszawa 2004
- [5] ZABŁOCKI, G. *Rozwój zrównoważony, idee, efekty, kontrowersje*, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Toruń 2002
- [6] CALLAHAN, G. *Jak wolne społeczeństwo mogłoby rozwiązać problem globalnego ocieplenia?*, www.mises.pl: dostęp z dnia 09.02.2009
- [7] REISMAN, G. *Obrońcy środowiska, czyli arytmetyka zanieczyszczenia*, www.mises.pl: dostęp z dnia 09.02.2009
- [8] ROCKWELL, L. *Istotność Austriackiej Ekonomii*, www.mises.pl: dostęp z dnia 09.02.2009

PARTNERSTVÍ VEŘEJNÉHO A SOUKROMÉHO SEKTORU PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIP

Dagmar Čámská

Vysoká škola ekonomická v Praze

xcamd01@vse.cz

Klíčová slova:

partnerství veřejného a soukromého sektoru (PPP) – povědomí – výhody – nevýhody

Key words:

public private partnership (PPP) – awareness – advantages – disadvantages

Abstract:

Public private partnership is the current trend, which is used as an alternative way how to provide public services and infrastructure. The paper focuses on the importance of the partnership for the Czech Republic. The emphasis is also on situation and awareness. The paper describes advantages and disadvantages of public private partnership. Successes of private finance initiative in Great Britain prove possible advantages. Disadvantages are discussed according to Czech negative experience.

Význam partnerství veřejného a soukromého sektoru

Kvalita infrastruktury v České republice nebyla a stále není ve srovnání se státy západní Evropy na tak vysoké úrovni, což může často bránit výraznějšímu hospodářskému rozvoji ekonomiky jako celku a vyvolává negativní dopady do podnikové sféry. Proto jsou investice do infrastruktury žádané. Na druhou stranu se potýkáme s problémem, kde na takové investice získat finanční prostředky, aby mohlo dojít k jejich realizaci, a jak efektivně zajistit výstavbu a následný provoz infrastruktury atd. [1, 3]

Diskuse o neúměrně předražených dálnicích i jiných stavbách se objevují neustále a ruku v ruce s tím jde podezření o zneužívání státních zakázek. Prof. Jan Švejnar na svém blogu uvádí: „*I velmi opatrný odhad o předražení veřejných zakázek v důsledku jejich neprůhledného a neefektivního přidělování činí 24 % plánovaného deficitu* [6]

(poznámka: Profesor Švejnar má na mysli deficit českých veřejných rozpočtů za rok 2010).“ Dobrou odpovědí na snahy o zprůhlednění státních zakázek může být partnerství mezi veřejným a soukromým sektorem.

Povědomí v České republice

Public private partnership (PPP), čili partnerství veřejného a soukromého sektoru, není v České republice v žádném případě obecně známým pojmem. Před několika

lety na nízké povědomí upozorňovali i čeští autoři publikací o PPP [4] a [7], avšak díky médiím se u nás fenomén partnerství veřejného a soukromého sektoru dostává pomalu do širšího povědomí. Mediální svět s sebou ale přináší i svá negativa v podobě častého „demonizování“ PPP.

Pokud chceme uvádět odstrašující příklad realizace PPP na našem území, tak zaručeně sáhneme po kauze výstavby dálnice D47, kdy Česká republika uzavřela nevýhodnou smlouvu s izraelskou společností Housing & Construction Holding. Smlouva byla následně revidována, označena za předraženou, nepřijatelnou, a proto byla vypovězena. Britský ekonom českého původu George Šmíd, který se dlouhodobě zabývá problematikou PPP, se ke kauze D47 vyjádřil následovně: *„Je to tragédie, protože PPP tím získalo špatnou pověst a spoustě lidí se do toho nechce. Já se skutečně domnívám, že to žádné PPP nebylo, protože neexistovalo přerozdělení rizik [8].“*

Stojíme před otázkou, jaké projekty mají právo nosit označení PPP.

Přiblížení PPP i s jeho výhodami a nevýhodami

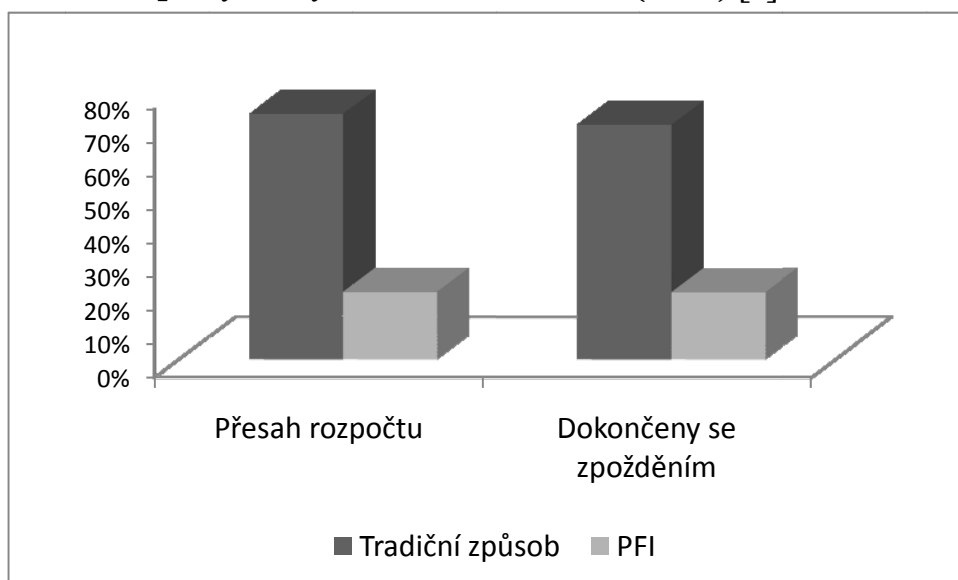
Můžeme se setkat s celou řadou definic PPP, protože jednoznačné a jediné vymezení neexistuje. Existovat ani nemůže, protože formy partnerství a právní podmínky se v různých zemích liší. PPP Centrum, a.s., napomáhající českému veřejnému sektoru k úspěšné implementaci PPP projektů, definuje PPP jako obecně uznávaný způsob zajištění veřejných služeb nebo veřejné infrastruktury na základě dlouhodobého smluvního vztahu, kde veřejný a soukromý sektor vzájemně sdílejí užitky a rizika vyplývající ze zajištění veřejné infrastruktury nebo veřejných služeb [5].

Partnerství PPP pomáhá realizovat projekty, které byly dříve výhradně v působnosti veřejného sektoru, ale rozhodně si neklade za cíl zcela nahradit tradiční cestu státních zakázek. Velká Británie je bezpochyby zemí, kde jsou projekty spolupráce veřejného a soukromého sektoru využívány nejvíce, a přesto objem investic PPP projektů činí ročně 10 – 15 % celkových výdajů na veřejné služby [2]. PPP projekt je alternativou k tradiční cestě, není univerzálním řešením jakéhokoliv problému. PPP projekty mají nejen své kladné, ale i záporné stránky.

Základními výhodami při realizaci projektů formou partnerství veřejného a soukromého sektoru jsou zdroje financování, rychlejší realizace a snižování nákladů po dobu projektu [4, 35]. Partnerství veřejného a soukromého sektoru umožňuje veřejnému sektoru využívat finančních zdrojů jeho soukromého partnera. V praxi to vypadá tak, že počáteční investiční výdaje do výstavby infrastruktury neplynou z veřejných rozpočtů, ale ze zdrojů privátního sektoru. Veřejný sektor tedy nemusí uvolňovat na počátku projektu žádné finanční prostředky a nezvyšuje tak svoji zadluženost [1, 19]. Veřejný partner uvolňuje platby pro soukromého partnera až po uvedení projektu do provozu a výše plateb je dána již od počátku smlouvou a nemělo by docházet k jejich navyšování. Mnohem jednodušší situace nastává, pokud jsou platby za užívání vybírány přímo od veřejnosti. Další výhodou je, že projekty PPP jsou realizovány rychleji než

obdobné projekty uskutečňované pouze veřejným sektorem. Vysvětlení tohoto faktu je jednoduché. Za výstavbu a uvedení do provozu v případě projektu PPP zodpovídá soukromý partner a také sám nese náklady této fáze. Proto je silně motivován včasným dokončením a uvedením do provozu, protože do zahájení provozu je jeho cash flow záporné, teprve za provozu začínají nabíhat příjmy. Soukromý partner motivovaný ziskovým principem se také snaží snižovat po celou dobu projektu náklady. Důležité je uvědomit si, že nemůže jít o nějaké bezhlavé snižování nákladů. Snižování musí být opodstatněné. Protože pokud by soukromý sektor ušetřil na výstavbě použitím levnějších a méně kvalitních materiálů, musel by pak věnovat po dobu provozu více finančních prostředků údržbě [1, 22]. Reálné výsledky a srovnání PPP s tradičním způsobem zajištění veřejných služeb můžeme posoudit na následujícím grafu.

GRAF 1: Lepší výsledky PFI ve Velké Británii (2005) [3]



Zdroj: PFI: strengthening long-term partnerships [3,16]

(poznámka: PFI – Private finance initiative – forma partnerství mezi veřejným a soukromým sektorem běžně používaná ve Velké Británii)

Případné uspokojení z popsanych výhod by nemělo potlačit myšlenku na nevýhody, se kterými se v souvislosti s projekty PPP můžeme setkat. Za klíčové ve vztahu k České republice můžeme označit nevýhody: dlouhodobost projektů a rozpočtové riziko, nedůslednost při zajištění transparentnosti výběru soukromého partnera a nedostatečné zkušenosti veřejné správy s projekty PPP [7, 158]. PPP projekty jsou většinou dlouhodobé, protože jen tak může dojít ke zhodnocení vysoké počáteční investice soukromého partnera do infrastruktury. Obtíž ale je, že PPP projekt je schválen jednou vládou, pak dochází k výstavbě a pravidelné platby po uvedení do provozu má již většinou hradit vláda jiná. Rozhodnutí o realizaci PPP projektu tedy nezatěžuje současné, ale hlavně budoucí rozpočty. Při výběru soukromého partnera je nutné zajistit dostatečnou otevřenost a snažit se minimalizovat lidská selhání,

aby nemohlo dojít k nekalým korupčním praktikám a aby kvůli tomu projekt v budoucnu nebyl zpochybňován. V [1, 25] se blíže zabýváme vnímáním korupce v České republice a docházím k závěru, že pro PPP projekty u nás je klíčové, aby výběr soukromého partnera probíhal co nejvíce otevřeně a aby následné přidělení zakázky proběhlo skutečně dle kvalit a nákladů předloženého projektu. Toto není samozřejmě problém výlučně PPP projektů a jeho řešení není jednoduché a v krátké době realizovatelné.

Závěr

Situace PPP projektů v České republice není jednoznačná. Na municipální úrovni můžeme mluvit o rozkvětu PPP. Naopak, na celostátní úrovni se setkáme pouze se stagnujícím programem pilotních projektů. Partnerství veřejného a soukromého sektoru u nás vyvolává rozporné pocity. Na jedné straně efektivnější realizaci výstavby a provozu infrastruktury a na druhé straně skryté zadlužování, korupci nebo nedostatečné řízení ze strany státní správy [1, 1]. PPP bylo často zmiňováno jako cesta z krize, což by ale v žádném případě nemělo být ztotožňováno pouze s nedostatkem finančních prostředků ve veřejných rozpočtech. Současná ekonomická situace a nutnost konsolidace veřejných rozpočtů by se ale mohla stát novým impulsem pro využití partnerství veřejného a soukromého sektoru v našich podmínkách. PPP projekty jsou využívány celosvětově. Každým rokem přibývají nové státy, které využití tohoto partnerství zvažují. V zemích, které mají se spoluprací veřejného a soukromého sektoru bohaté zkušenosti, se objevují další projekty. Doufejme, že je jen otázkou času, kdy se u nás PPP projekty konečně výrazně uplatní.

Literatura:

- [1] ČÁMSKÁ, D. *Public private partnership - Partnerství veřejného a soukromého sektoru*. [s.l.], 2010. 76 s. Bakalářská práce. Karlova Univerzita, Fakulta sociálních věd. Institut ekonomických studií
- [2] *HM Treasury* [online]. 2010 [cit. 2010-11-29]. Dostupné z WWW: <<http://www.hm-treasury.gov.uk/>>
- [3] *Hm Treasury* [online]. 2006 [cit. 2010-11-29]. PFI: strengthening long-term partnerships . Dostupné z WWW: <http://www.hm-treasury.gov.uk/d/bud06_pfi_618.pdf>
- [4] OSTŘÍŽEK, J. a kolektiv. *Public private partnership: příležitost a výzva*. Vyd. 1. Praha : C.H.Beck, 2007, 284 s. ISBN 978-80-7179-744-9
- [5] *PPP Centrum České republiky* [online]. c2010 [cit. 2010-11-29]. Dostupné z WWW: <<http://www.pppcentrum.cz/index.php?lang=cs>>
- [6] ŠVEJNAR, J. *Blog.aktualne.cz* [online]. 30.09.2010 [cit. 2010-11-29]. Jak na státní rozpočet: ekonomický přístup. Dostupné z WWW: <<http://blog.aktualne.centrum.cz/blogy/jan-svejnar.php?itemid=10901>>

- [7] VYSKOČIL, V., ŠTRUP, O., PAVLÍK, M. *Facility management a public private partnership*. Vyd. 1. Praha : Professional Publishing, 2007, 262 s. ISBN 978-80-86946-34-4
- [8] ŽIŽKA, J., ŠMÍD, G. Projekty PPP nejsou zadlužováním, ale úsporou. Platí to i v Česku. *Deník E15* [online]. 11.1.2010, [cit. 2010-11-29]. Dostupný z WWW: <<http://www.e15.cz/nazory/rozhovory/george-smid-projekty-ppp-nejsou-zadluzovanim-ale-usporou-plati-to-i-v-cesku>>

NÁVRH MATEMATICKÉHO MODELU PRO SLOTTING

MATHEMATICAL MODEL PROPOSAL FOR SLOTTING

Tomáš Čechura

Západočeská univerzita v Plzni

tcechura@kpv.zcu.cz

Klíčová slova:

logistika – skladování – řízení zásob – ABC analýza – optimalizace rozmístění zásob

Key words:

logistics – warehousing – warehouse management – ABC analysis – storage placement optimization

Abstract:

This summary describes a rationalization project in which slotting rules are defined. Slotting identifies the most efficient placement for each item in a distribution centre or warehouse. Increase of productivity can be achieved by applying slotting rules. Inappropriate item placement leads to higher total manipulation time. Materials with higher stock rotation should be placed close to the expediting section. So it is necessary to decide what should be relocated to another storage type and when it is. The purpose of this solution is to improve warehouse management settings by using a system approach.

Úvod

Trendem v dnešní době se stále více stává rozvoj logistiky. Podniky se nezaměřují pouze na oblast výroby, ale i s ní spojenou dopravu a manipulaci. Nelogicky a chaoticky uspořádané sklady způsobují celou řadu problémů a vedou ke značným zpožděním. Dochází v nich například k častým chybám, nevhodnému využití zdrojů, atd. Řešení představuje propracovaný systém řízení zásob, který umožňuje v každém časovém okamžiku jednoznačně identifikovat, umístit, případně přemístit zboží podle aktuálních požadavků s důrazem na efektivnost a rychlost celého procesu.

Základní principy slottingu

Slotting můžeme chápat jako inteligentní umístění materiálu ve skladu, případně logistickém centru tak, aby se optimalizovala rychlost manipulace s ním. [1] Snížení manipulačních časů vede ke zvýšení průtoku zboží skladem a v důsledku ke zlepšení produktivity. Lze na něho pohlížet i jako na určitou plánovací metodu zabývající se optimálním rozmístěním výrobku ve skladu. Nevhodné umístění materiálu ve skladu má za následek vyšší časovou náročnost manipulace.

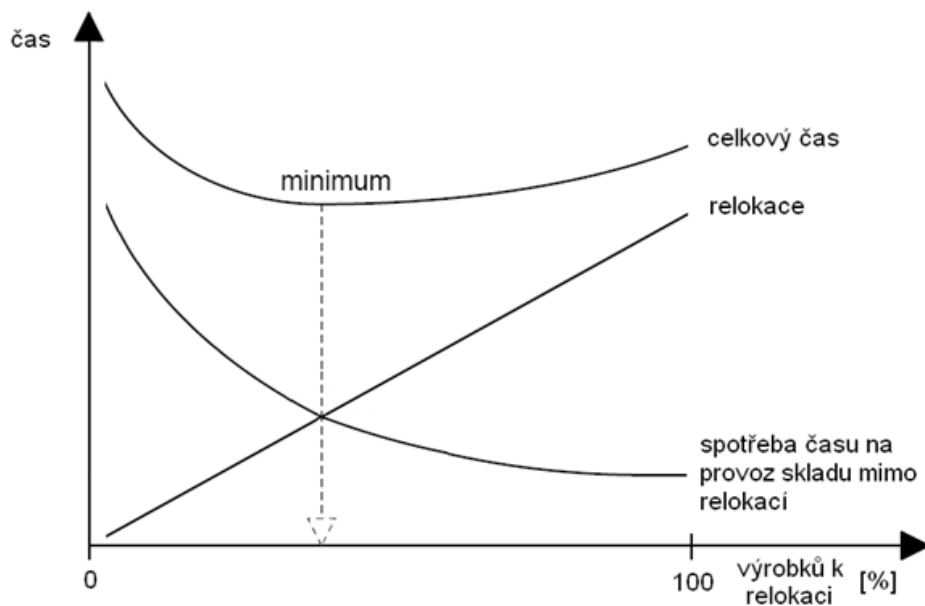
Prvotní rozmístění nového materiálu (stanovení vhodného skladového typu) ve skladu je vhodné určovat na základě následujících faktorů:

- rozměry,
- typ balení (lesklé, křehké, drahé, speciální, apod.),
- obrátkovost.

Cílem slottingu je optimalizovat čas potřebný k celkové manipulaci s materiálem. Celkový čas se skládá z několika časů dílčích:

- čas zaskladňování,
- čas vychystávání,
- čas balení,
- čas doplňování materiálu (replenishment),
- čas přemístění materiálu (relokace).

Podstatou slottingu je, minimalizace celkového času manipulace. Jinak řečeno, hledáme minimum určité kritériální funkce změnou hodnot jednotlivých časových funkcí. Průběh spotřeby času na provoz skladu je klesající s rostoucím množstvím relokací, viz OBR. 1.



OBR. 1: Spotřeba času na provoz skladu [2]

V průběhu času se mění zákaznické požadavky, produkty přicházejí, odcházejí a prvotní umístění materiálu postupně přestává být výhodné. K udržení maximální efektivity je nutné provádět slotting pravidelně (měnit skladový typ na základě změny obrátkovosti). Musíme si uvědomit, že není výhodné aplikovat slotting na úplně všechny položky ve skladu. Relokace nás stojí čas, proto je výhodné je provádět pouze u těch výrobků, kde je to nejefektivnější. To, o které se jedná, můžeme určit například pomocí ABC analýzy.

Racionalizační návrh pro aplikaci slottingu

Cílem navrhované racionalizace je stanovení pravidel pro slotting. Racionalizace je zaměřena na posouzení vhodnosti současného umístění jednotlivých materiálů a stanovení, za jakých podmínek se vyplatí ho změnit. Důraz je kladen na časovou úsporu, kterou by změna přinesla. Při aplikaci slottingu je nezbytné přemísťovat materiály mezi jednotlivými skladovými typy. Umístění materiálu závisí vždy na jeho rozměrech, typu balení a obrátkovosti. Obrátkovost se mění, ostatní dvě vlastnosti jsou vždy konstantní. To vede k tomu, že po nějaké době přestane být původní pozice výhodná a je efektivní ji změnit.

Princip si vysvětlíme na jednoduchém příkladu. Budeme mít dva skladové typy (I, II) a dva materiály (A, B). Skladový typ I se nachází hned u balicí stanice, II je od ní vzdálen. Materiál A má velmi vysokou obrátkovost, je umístěný proto v I, aby byl co nejblíže k balicí stanici. Materiál B má nízkou obrátkovost a je ve II. Z toho vyplývá, že množství dopravovaného materiálu A na balicí stanici je výrazně větší než materiálu B. Jinak řečeno: materiál A má velký počet manipulačních operací, které mají krátkou dráhu; materiál B má naopak malý počet operací s velkou dráhou. Je patrné, že současné umístění materiálů je efektivní a celkový čas manipulace je minimální. Nyní předpokládejme, že se změnila obrátkovost u A na nízkou a u B na vysokou. Čas dopravy na balicí stanici nám výrazně vzrostl, umístění materiálů přestalo být výhodné. Je proto vhodné prohodit jejich pozice (relokovat je), aby byl opět celkový čas minimální. Pro praktickou vizualizaci slouží diagram hmotných toků (tzv. Sankeyův diagram).

Prvním krokem metodiky je identifikace nevhodně umístěných materiálů podle doby jejich obrátky. Tento krok slouží k zodpovězení otázky „Co relokovat?“ Jako vhodně umístěné, pak budeme uvažovat ty materiály, které mají dobu obrátky v určitém (zvoleném) intervalu okolo střední hodnoty (mediánu). Výpočet probíhá podle vzorce:

$$d = \frac{\max \text{ bin qty}}{\frac{\text{počet pickovaných kusů}}{t}} \quad [\text{dny}] \quad (1)$$

kde:	d	...	doba obrátky zásob	[dny]
	max bin qty	...	maximální kapacita binu	[ks]
	počet pickovaných kusů	...	počet vychystaných ks za čas t	[ks]
	t	...	uvažované časové období	[dny]

Uvedený výpočet se provede pro každý materiál zvlášť a poté se spočte medián z takto získaných hodnot. Předpokladem je, že všechna potřebná data jsou v informačním systému (např. SAPu) a lze je z něj získat. Max bin qty udává maximální počet kusů, který se může nacházet v dané skladové jednotce (např. počet kusů na jedné paletě). Poptávka zákazníků je proměnná v čase, proto je

výpočet nezbytné provádět pravidelně. Hodnota průměrné doby obrátky musí odpovídat vždy aktuální situaci na trhu.

Druhým krokem metodiky je stanovení podmínek, za jakých je výhodné relokovat. Jedná se o zodpovězení otázky: „Kdy relokovat?“ Vhodnost relokace ovlivňují následující faktory:

- změna obrátkovosti,
- časová náročnost (získaná časová úspora),
- velikost binu,
- zaplněnost skladu, volné kapacity.

Změna obrátkovosti je základní kritérium, podle kterého se řídí umístění materiálů ve skladu. Časová náročnost nám říká, zda se časově vyplatí relokaci provést vzhledem k aktuálním podmínkám. Musí vždy platit níže uvedená rovnice:

$$\sum_{i=1}^n t_{Ppicku} + \sum_{j=1}^m t_{Preplenishmentu} > \sum_{i=1}^n t_{Npicku} + \sum_{k=1}^o t_{Nreplenishmentu} + t_{relokace} \quad (2)$$

kde: t_{Ppicku}	čas vychystávání 1 ks v původním skladovém typu	[min]
$t_{Preplenishmentu}$	čas jednoho doplňování v původním skladovém typu	[min]
t_{Npicku}	čas vychystávání 1 ks v novém skladovém typu	[min]
$t_{Nreplenishmentu}$	... čas jednoho doplňování v novém skladovém typu	[min]
$t_{relokace}$	čas relokace z původního skladového typu do nového	[min]
n	počet vychystaných kusů	
m	počet doplňování v původním skladovém typu	
o	počet doplňování v novém skladovém typu	

Jednotlivé skladové typy se liší velikostí binů a časovou náročností vykonávaných operací. Malé biny je při stejné obrátkovosti potřeba častěji doplňovat než ty velké, což nás stojí čas. Propočet časové náročnosti se provádí právě proto, aby se jednoznačně určilo, kdy je efektivnější mít materiál zaskladněný v malém a kdy naopak ve velkém binu. Musíme uvažovat i čas potřebný pro přesun materiálu z jednoho do druhého. Relokujeme pouze v případě, že celkový čas potřebný pro manipulaci v novém skladovém typu a čas potřebný pro přesun materiálu do něj je menší, než celkový čas manipulací v původním skladovém typu. Dalším uvažovaným faktorem je zaplněnost skladu. Obecně platí, že biny určené pro více obrátkové materiály mají kratší čas vychystávání. Důvodem je, že jsou zpravidla blíže k balicím stanicím. Umístění v nich je vždy nejvýhodnější a je proto snaha o jejich maximální využití. Konečné rozhodnutí o provedení relokace je vhodné provádět využitím

tabulek scénářů. Ty definují všechny kombinace možných situací, které mohou nastat. Každý scénář má jednoznačně přiřazené své optimální řešení.

Závěr a doporučení

Cílem tohoto článku bylo vytvořit a popsat racionalizační návrh definující pravidla pro slotting. Umístění do jednotlivých skladových typů závisí na rozměrech, typu balení a obrátkovosti. Obrátkovost jednotlivých materiálů se mění v průběhu času. Z tohoto důvodu přestane být původní umístění po nějaké době efektivní a je vhodné ho změnit. Otázkou zůstává jakým způsobem poznat kdy a co relokovat. Východisko pro její zodpovězení představuje právě navržená metodika. Stanovuje, které výrobky se vyplatí relokovat a které už ne. Aplikace slottingu v praxi se nám projeví v úspoře času, potřebného na zajištění provozu skladu. Časová úspora se promítne i do produktivity procesu skladování. Povede ke jejímu zvýšení. V konečném důsledku pak navrhovaná změna umožní snížit celkové náklady spjaté s řízením skladu.

Poděkování:

Příspěvek byl vytvořen za podpory projektu SGS-2010-065 s názvem "Multidisciplinární optimalizace návrhu a provozu výrobního systému v prostředí digitálního podniku" řešeného v programu Interní grantové agentury Západočeské univerzity v Plzni.

Literatura:

- [1] Interní dokumenty a směrnice společnosti XYZ, s.r.o.
- [2] ČECHURA, T. Slotting – optimalizace rozmístění výrobku ve skladu, Diplomová práce, ZČU 2010

KE KONKURENCESCHOPNOSTI REGIONU TO THE COMPETITIVENESS OF REGION

Jaromír Černý

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně

jcerny@fame.utb.cz

Klíčová slova:

konkurenceschopnost – region – triáda – klastr – model hodnocení

Keywords:

competitiveness – region – triad – cluster – evaluation model

Abstrakt:

The world is in the process of political integration and the process of economic regionalization. Both processes are intertwined. The cause of the ongoing processes is globalization. Global markets are being created, connected by the Internet network (global communication), enabling sharing of resources and skills (Outsourcing). The business is not done with final products only, but separate production processes and knowledge are exported as well. Global Sourcing is used regardless of borders. In today's concept, the competitiveness of entire countries is closely monitored. The competitiveness at the regional level is not sophisticated enough. At the same time, the regions are the bearers of national competitiveness, because there is interaction involved between creators and users of knowledge.

Úvod

Podle definice Evropské komise je konkurenceschopnost chápána jako schopnost vytvářet relativně vysoký příjem a úroveň zaměstnanosti při vystavení mezinárodní konkurenci. V poslední době je tato definice rozšířena o kvalitu života a zdůrazňování celkové udržitelnosti rozvoje. Národní či mezinárodní konkurenceschopnost je chápána jako schopnost vyrábět zboží a služby, které obstojí na mezinárodních trzích, zatímco obyvatelé země se těší vysokému životnímu standardu, který je vzrůstající a v dlouhodobé perspektivě udržitelný. Konkurenceschopné jsou ty podniky, které dokáží dlouhodobě obstát se svými výrobky a přitom generovat dostatečné zisky pro svůj další rozvoj a inovace. Faktory, které produktivitu a přímo konkurenci oslabují nebo brzdí jsou bariérami konkurenceschopnosti.

1. Prostředí konkurence

Pro poslední desetiletí byl pro vyspělé státy charakteristický vznik vnitřních organizačních sítí, zejména ve formě dodavatelsko-odběratelských sítí. Byly vytvářeny na místní úrovni nebo na národní či mezinárodní úrovni. Od pevně ohraničeného systému přecházely jako otevřené systémy k flexibilnějším

strukturám. Podle E. Biggiero jejich konkurenceschopnost doposud čerpá z výrobní flexibility a ze sociální integrace, které podporují kombinaci spolupráce a konkurence s cílem snížit náklady transakcí [2]. Programy pro sdružování podniků, které jsou pod vlivem národních a regionálních orgánů se zabýval A. Nolan [4]. Parametry mezinárodně konkurenceschopného podnikatelského prostředí vyjádřil M. Porter [6] modelem diamantu, jehož vrcholy tvoří čtyři osy a čtyři podstatné aspekty konkurenceschopnosti: podmínky vstupů, firemní strategie a rivalita, podmínky poptávky, podpůrná a související odvětví.

Pro současnou konkurenceschopnost je podstatné bezprostřední okolí podniků a prostředí, ve kterém fungují. Makroprostředí v České republice je ovlivněno průběhem a výsledky transformačního procesu. Mikroekonomické základy prosperity lze spatřovat ve dvou navzájem provázaných oblastech: (1) v míře sofistikovanosti, s jakou se podniky – domácí i zahraniční - účastní globální hospodářské soutěže a (2) v kvalitě podnikatelského prostředí. Obě oblasti se ovlivňují.

1.1 Komplexní a odvětvová konkurenceschopnost

Komplexní konkurenceschopnost je založena na každoročním mezinárodním srovnávání indexu globální konkurenceschopnosti a indexu podnikové konkurenceschopnosti. Konkurenceschopnost odvětví sleduje osmnáct skupin odvětví, z nichž deset spadá do zpracovatelského průmyslu.

1.2 Regionální konkurenceschopnost

Problémy hodnocení regionální konkurenceschopnosti zkoumal Zelený [9], Slaný [7], Viturka [8], Pavelková [5]. Dynamika vývoje ekonomické výkonnosti v porovnání s inovační výkonností vykazuje značné rozdíly. Regionální konkurenceschopnost lze vyjádřit jako společné úsilí o využívání vnitřních a vnějších zdrojů a rozvojových příležitostí, s cílem trvalého zvyšování produkčního potenciálu regionů.

1.3 Role triády

Ve světě a v Evropě probíhají procesy, vzájemně provázané: proces politické integrace a proces hospodářské regionalizace. Příčinou je globalizace. Vytváří se globální trhy, propojené internetovou sítí (globální komunikace), umožňující sdílení zdrojů a znalostí (outsourcing). Neobchoduje se jen s konečnými produkty, ale vyváží se samostatné výrobní procesy a znalosti. Globální zdroje (global sourcing) jsou využívány přes hranice.

O roli triády, která vychází z principu kooperace a koordinace tří základních oblastí společenského progresu píše M. Zelený [9]. Ke třem základním sférám (vzdělávací, podnikatelské a politicko-veřejné) řadí čtvrtou sféru (společensko – kulturního prostředí). Funkční role všech sfér jsou diferencované, jsou stejně důležité a jsou sobě rovné.

V éře globalizace je pro dlouhodobě udržitelný rozvoj nutná koordinace kontinuálního vyvažování triády:

- Vzdělávací sféra je základní faktorem v tvorbě hodnot lidským kapitálem.
- Podnikatelská sféra je zdrojem přidané hodnoty, konkurenceschopnosti a pracovních příležitostí.
- Hlavní funkcí politicko – veřejné sféry je přerozdělovat hodnoty, vytvořené v podnikatelské a vzdělávací sféře. Zajišťovat fyzickou, institucionální a sociální infrastrukturu pro fungování spolupráce vzdělávací a podnikové sféry.
- Společensko – kulturní prostředí vytváří prostředí spolupráce všech tří sfér.

2. Zlínský kraj

Regiony jsou nositeli národní konkurenceschopnosti. V regionech dochází k interakci mezi tvůrci a uživateli znalostí. Tři základní sféry Zlínského kraje:

Územní samospráva. Zlínský kraj, který vznikl 1. ledna 2000, je vymezen plochami okresů Kroměříž, Uherské Hradiště, Vsetín a Zlín. Území kraje s 305 obcemi a 590 527 obyvateli se rozkládá na 3 964 km². Na krajskou samosprávu byly převedeny kompetence v oblasti školství, zdravotnictví, kultury, dopravy a sociálních služeb. Veřejnou správu vykonávají orgány státu a orgány územní samosprávy.

Univerzita Tomáše Bati (UTB). Univerzita je centrem špičkové vědy a výzkumu v republikovém i v mezinárodním měřítku. Univerzita Tomáše Bati poskytuje studium humanitních, přírodovědných, technických i uměleckých oborů na šesti fakultách: technologické, managementu a ekonomiky, multimediálních komunikací, aplikované informatiky, humanitních studií, logistiky a krizového řízení. Univerzita se řadí ke středně velkým univerzitám v České republice s počtem kolem 13 000 studentů.

Klastry. Mikroekonomická teorie konkurenceschopnosti M. Portera [6] zdůrazňuje, že konkurenční výhody jsou v globální ekonomice lokalizovány do klastrů, které jsou tvořeny sítí vzájemně provázaných specializovaných dodavatelů a poskytovatelů služeb.

Celkem sedm oborů se - podle úrovně tradice a geografického vymezení - zúčastňuje ve Zlínském kraji práce v klastrech. Jsou to:

- 1) Plastikářský klaster: tradiční multiregionální, součást většího území
- 2) Přesné strojírenství: tradiční krajský / multiregionální
- 3) Výroba pneumatik: tradiční multiregionální / přeshraniční, dominantní postavení,
- 4) Komplexní technologie pro obrábění kovů: tradiční multiregionální,
- 5) Elektrotechnický klaster: tradiční krajský / multiregionální, i větší území,

- 6) Nábytkářský klastr: tradiční krajský / multiregionální, součást většího území,
- 7) Výroba konzervovaných výrobků z masa a zeleniny: tradiční ČR, ve spolupráci s Jihomoravským krajem.

Odvětví kožedělného průmyslu nedokázalo obstát v asijské konkurenci. Gumárenský a plastikářský průmysl jsou odvětví s klíčovým významem a velkou tradicí v rámci kraje. Výroba strojů a zařízení měla na Zlínsku velkou tradici. Současný problém spočívá především v nedostatku kvalifikovaných pracovních sil.

3. Model hodnocení klastru

Regionální konkurenceschopnost lze vyjádřit jako společné úsilí o využívání vnitřních a vnějších zdrojů a rozvojových příležitostí s cílem trvalého zvyšování produkčního potenciálu regionů.

K vyjádření modelu konkurenceschopnosti použili R. Lukas a P. Romero jisté modifikace produkční funkce [8]. R. Lukas klade důraz na akumulaci lidského kapitálu. Model předpokládá, že budoucí úroveň závisí na způsobu, jak jednotlivci rozdělují čas mezi práci a vzdělávání:

$$Y = A * f(K, H_e, H_a),$$

přičemž Y vyjadřuje celkový výstup produkce, A technologickou konstantu, K celkový objem fyzického kapitálu, H_e efektivní práci (množství času, který byl věnován pracovníky na výrobu, vynásobený hladinou dovedností každého z pracovníků), H_a průměrnou hladinu lidského kapitálu pro danou populaci.

Model P. Romera předpokládá, že výsledky rozvoje vědy, techniky a technologie - rozvíjejících se autonomně - jsou základem pro produktivitu všech výrobních faktorů a je třeba je investičně podporovat:

$$Y = A * f(R, K, L)$$

Proměnné Y , K , A mají stejný význam jako v předchozím modelu. R vyjadřuje objem výdajů na výzkum a vývoj vynakládaný podniky, L vyjadřuje objem práce.

Měření konkurenceschopnosti na úrovni národní a mezinárodní pracuje s mnoha daty. Pro srovnávání a zaměření iniciativ klastrů a vyhodnocování úspěšnosti podpory konkurenceschopnosti lze získat prozatím malé množství dat. Např. vhodné faktory a ukazatele ve shora uvedeném členění jsou uvedeny dále - upraveno podle [1]:

- **oblast kvality podnikatelského prostředí** (počet podnikatelských subjektů, významnost oboru podle tržeb, zaměstnanosti, přidané hodnoty, mzdových prostředků, podnikatelská kultura, funkční síť, partnerství, investiční aktivita, rizikový kapitál, seed, start-up, expansion, přímé zahraniční investice, informační a komunikační technologie, elektronická výměna dat, licence, patenty, užité vzory - zapsané, platné, ukazatel kvality života, ...)

- **oblast využití lidských zdrojů** (počet podnikatelských subjektů, podíl oborů - podle tržeb, přidané hodnoty, zaměstnanosti, přímé investice do regionu, z regionu, struktura podpory financování, informační a komunikační technologie - ICT v domácnostech, struktura výdajů na vzdělávání, struktura vzdělávacích programů, absolventi a studenti dle ISCED, ...)
- **oblast inovačního potenciálu** (celoživotní systém vzdělávání, vzdělávací programy, počet pracovišť VaV, počet výzkumných pracovníků, počet zaměstnanců ve výzkumu a vývoji, výsledky vědecko - výzkumné činnosti, bibliometrické ukazatele, patenty, užité vzory...).

4. Závěr

Zlínský kraj je schopen usilovat o dosažení komplexní konkurenceschopnosti. Univerzita splňuje požadavky na výchovu znalostně zdatných odborníků. Podnikatelská sféra je schopná přidávat hodnotu a vytvářet bohatství jako základní pilíř triády. Veřejně – politická sféra umí vytvářet prostředí pro efektivní funkci obou pilířů.

Literatura:

- [1] ADÁMEK, P., VLASÁK, T., STEJSKAL, J. *Statistická identifikace klastrů*. Praha: CzechInvest, 2006.
- [2] BIGGIERO, L. Samoorganizující procesy v tvorbě podnikatelských sítí: teoretické a empirické studie. *Konference Regionálních podnikatelských sítí*. České centrum produktivity, Praha, listopad 2000, str. 1-60
- [3] ČERNÝ, J., BOBÁK, R. Klastry a jejich podíl na hodnocení konkurenceschopnosti. (Clusters and their Competitiveness Evaluation Share). In: WEIS, E., GODLEWSKA, M., BITKOWSKA, A. (Eds.) *Nowe trendy i wyzwania w zarządzaniu. Koncepcje zarządzania. Wydawnictwo Vizja Press and IT Warszawa*. Warszawa, 2008, kap. 47, str. 495 - 500. ISBN 978-83-61086-29-1.
- [4] NOLAN, A. Veřejná politika vytváření sdružení a sítí podniků. *Konference Regionálních podnikatelských sítí*. České centrum produktivity, Praha, listopad 2000, str. 1-12
- [5] PAVELKOVÁ, D. a kol. *Klastry a jejich vliv na výkonnost firem*. Praha: Grada, 2009. ISBN 978-80-247-2689-2.
- [6] PORTER, M. *The Competitive of Nations*. New York: The Free Press, 1990.
- [7] SLANÝ, A. a kol. *Konkurenceschopnost české ekonomiky (Vývojové trendy)*. 1.vydání. Brno: Masarykova univerzita, Ekonomicko – správní fakulta, CVKS, 2006. ISBN 80-210-4157-9.
- [8] VITURKA, M. Konkurenceschopnost regionů a možnosti jejího hodnocení, *Politická ekonomie*, 5, 2007, str. 637-658. ISSN 0032-32
- [9] ZELENÝ, M. Hledání nové Evropy: od politického k podnikatelsko-vzdělávacímu modelu. (CD) *Sborník z mezinárodní konference Hledání nové Evropy*, Praha, 2006, str. 1-20. bez ISBN

REGIONÁLNÍ ROZVOJ A FINANCOVÁNÍ SPORTU REGIONAL DEVELOPMENT AND SPORT FINANCING

Jaroslava Dittrichová

Univerzita Hradec Králové

jaroslava.dittrichova@uhk.cz

Klíčová slova:

financování sportu – dotační politika – regionální disparity – veřejně prospěšná činnost

Key words:

sport financing – grant policies – regional disparities – community service

Abstract:

Publicly versus privately offered products ratio has, for a long time, been an issue frequently discussed by economists. Sport is public and private product, it is dynamic and fast-growing sector with an underestimated macro-economic impact. Currently, opinions concerning these problems are polarised. In the Czech Republic, sport and physical education have a long tradition. However, standing between the private and public, this sphere has been undergoing major changes which have transformed not only the character of sport, but also the traditional conception of sport and physical education as such. One of the key issues having to be addressed is therefore the role of the State, regions and municipalities in the process of setting unified grant policies rules and the role of grant beneficiaries.

1. Sport jako veřejný statek a regionální disparity

Sport, je v rámci zákona č. 115/2001 Sb., §1, o podpoře sportu, označován za veřejně prospěšnou činnost. Podle toho, kdo je hlavním nositelem nákladů, jež souvisí s provozováním určitého druhu sportu, rozlišuje se sport jako: čistý veřejný statek, smíšený veřejný statek a privátní statek. Jako veřejný statek splňuje podmínky nevylučitelnosti ze spotřeby (cykloturistika ve volné krajině), nedělitelnost ve spotřebě, nulové mezní náklady na další spotřebu. Pozitivní externality jsou přínosem ekonomickým a společenským. Jako smíšený statek ho zařadíme, jestliže pro poskytnutí optimální kvality se vybírá určitý poplatek (členské příspěvky sportovního klubu). Soukromým statkem se stává, pokud se spotřebitel nechce podřídit některým omezením ve spotřebě (např. vybudování soukromého tenisového dvorce).

Nabídku sportu vytváří velký počet různorodých subjektů, privátních i soukromých. Podpora je realizována dvěma základními způsoby: institucionálně (prostřednictvím specializovaných subjektů) a finančně, buď přímo, podporou subjektů nabízejících produkty sportu přidělením dotace, grantu, atd., nebo nepřímo, např. daňovou politikou.

Tento dokument byl vytvořen v úvodní části projektu „Management pro řešení regionálních disparit“ (WD-48-07-1), který je součástí programu Ministerstva pro místní rozvoj České republiky „Výzkum pro řešení regionálních disparit“ (podprogram PP1- „Podpora regionálního rozvoje“). Je zaměřen na výzkum příčin vzniku disparit a na vytvoření předpokladů k jejich prevenci a řešení, resp. potlačení a odstraňování. Řešení projektu započalo v dubnu 2007 a potrvá do prosince 2011. Vychází ze základní teze, že vedle objektivních příčin vzniku disparit se na jejich existenci podílejí i neadekvátní, často pozdní a ne zcela kvalifikované reakce subjektů (tj. lidí, institucí a úřadů), které je mohou, respektive mají řešit, zvládat, minimalizovat jejich vliv a popřípadě je zcela eliminovat.

2. Hodnocení sportu

Sport je činnost, která všeobecně přispívá ke kultivaci lidského potenciálu, a to jak po stránce fyzické, tak po stránce psychické (duchovní). Přiměřená pohybová aktivita patří k základním a určujícím faktorům ovlivňujícím zdraví a délku lidského života, kterou není možno jiným způsobem kompenzovat. Aktivní způsob života zejména v tělovýchovné a sportovní oblasti patří mezi nejdůležitější a nejefektivnější součásti prevence dětí a mládeže (drogové závislosti, alkoholismu, kriminality a dalších negativních sociálních jevů).

Sport a tělovýchova jsou přínosem pro ekonomiku regionu, bez významu není ani vliv sportovního průmyslu, služeb a organizací na počet pracovních příležitostí [2]. To je jeden z důvodů, který vede vlády vyspělých zemí k vypracování sportovní politiky, která je zaměřena na zvyšování účasti obyvatel na nejrůznějších pohybových a sportovních aktivitách. Nabídky k aktivní účasti jsou zajišťovány nejen prostřednictvím sportovních klubů, ale i na regionální a komunální úrovni, kdy se nižší orgány státní a veřejné správy stávají koordinátory těchto aktivit v rámci svého regionu. Zákon č.115/2001 Sb. o podpoře sportu stanovil v §5 úkoly krajům a v § 6 úkoly obcím. Podle tohoto zákona „obce v samostatné působnosti vytvářejí podmínky pro sport, zejména: zabezpečují rozvoj sportu pro všechny a přípravu sportovních talentů, včetně zdravotně postižených občanů, zajišťují výstavbu, rekonstrukce, udržování a provozování svých sportovních zařízení, zabezpečují finanční podporu sportu ze svého rozpočtu“.

Sportem (definice zavedená Radou Evropy) jsou: „veškeré formy tělesné aktivity, které, provozovány příležitostně nebo organizovaně, usilují o vyjádření nebo vylepšení fyzické kondice a duševní pohody, utvoření společenských vztahů či dosažení výsledků v soutěžích na všech úrovních“ [1].

3. Společenská role a hospodářský rozměr sportu

Sport je oblastí lidské činnosti, která má schopnost sdružovat a oslovovat, plní funkci výchovnou a společenskou a to bez ohledu na věk či sociální původ, upevňuje zdraví občanů, plní i funkci kulturní a rekreační. Velká část sportovních aktivit se odehrává v amatérských sdruženích, k této úloze přispívá i profesionální sport.

Sport představuje dynamické a rychle rostoucí odvětví, které může sloužit jako nástroj pro místní a regionální rozvoj, obnovu měst a pro rozvoj vesnic, může být katalyzátorem rozvoje cestovního ruchu a impulzem k regionálnímu rozvoji. Ekonomický význam souvisí také s právy duševního vlastnictví. Tato práva se týkají autorského práva, obchodní komunikace, ochranných známek, práv k fotografiím a mediálních práv.

Na sport negativně působí korupce, praní špinavých peněz a další formy finanční trestné činnosti na jak místní, tak vnitrostátní i mezinárodní úrovni.

4. Zajištění veřejné podpory sportu v České republice

Sportovní organizace disponují různými zdroji příjmu, včetně klubových poplatků a prodeje lístků, reklamy a sponzorských darů, vysílacích práv, přerozdělování příjmu v rámci sportovních federací, veřejné finanční podpory, atd.

Státní podpora sportu je zaměřena do tří tematických oblastí: oblast státní sportovní reprezentace a přípravy sportovních talentů, oblast tělovýchovy a oblast výdajů na programové financování reprodukce majetku.

Některé sportovní organizace mají lepší přístup k prostředkům od provozovatelů, v některých případech existuje dobře fungující systém přerozdělování. V oblasti místního sportu je možné zajistit rovné příležitosti a otevřený přístup ke sportovním aktivitám pouze prostřednictvím silného zaangažování veřejnosti a municipality si uvědomují význam veřejné podpory místním sportům a sportu pro všechny.

Příjmy sportovních organizací v České republice jsou tvořeny příjmy z výtěžku SAZKY, a.s., dotacemi ze státního rozpočtu, rozpočtu krajů a obcí. Příjem z vlastní činnosti je velmi nízký. Příjemce dotace se musí podílet na financování investice a údržby také vlastními zdroji, což v řadě případů stěžuje přístup k finančním prostředkům pro nedostatek vlastních příjmů [1].

Ve výdajích českých sportovních organizací lze sledovat dlouhodobý nepříznivý trend. Dlouhodobě klesají výdaje na sport, tzv. přímé výdaje, a naopak se zvyšuje podíl ostatních výdajů tzv. nepřímých výdajů především provozních nákladů způsobených růstem cen energií, vody, nájmu a mezd.

Dotace ze státního rozpočtu na údržbu a provoz tělovýchovných zařízení se postupně snižují, přičemž minimální výdaje na údržbu tvoří 2 % z hodnoty nemovitostí ročně. Požadavky na státní příspěvek by tak činily 1 065 mil. Kč, (pro rok 2010 je v kapitole Ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy vyčleněno 177,702 mil. Kč), optimální stav pro údržbu provoz je 3,5 %, což je 1 864 mil. Kč [4].

5. Financování sportu a dotační politika

Postupně byly vytvořeny podmínky pro vznik více zdrojového financování občanských sdružení. Spolky získávají finanční prostředky z vlastní činnosti, členských příspěvků, darů, sponzorováním právníky a fyzickými osobami,

podílejí se na výtěžku sázkových her Sazka, a.s., od roku 2001 mají možnost být finančně podporovány, vedle obecních rozpočtů, také z krajských rozpočtů. Rozhodující část zdrojů (60 – 75 %) však stále používají na financování provozu a údržby sportovních a tělovýchovných zařízení, jen menší část zbývá na zajišťování vlastních tělovýchovných a sportovních aktivit. Sestupný trend státní podpory tělovýchovných a sportovních spolků se projevil i v zákonech. Restriktivní dotační politika státu nebyla kompenzována daňovými úlevami, hlavní problémy jsou v zákonech (o dani z příjmů, o dani dědické, dani darovací a dani z převodu nemovitostí).

Rozdělování krajských a obecních prostředků do oblasti tělovýchovy a sportu je v obecné rovině vázáno pouze zákonem o krajích, zákonem o obcích a zákonem o podpoře sportu, v němž mají kraje (§5) i obce (§6) shodně uloženo „podporovat sport ze svého rozpočtu“. Je tudíž plně v kompetenci volených obecních i krajských zastupitelů jakou dotační politiku ve směru k tělovýchově a sportu přijmou.

TAB 1: Financování sportu v Hradci Králové

**Běžné výdaje na sport
a volnočasové aktivity**

Akce / Rok	2008		2009		2010	
	Schvál.	Skut.	Schvál.	Skut.	Schvál.	
Sportovní zařízení	32 840	16 863	36 340	32 759,20	38 350	x
Sportovně propagační akce	200	102,9	200	250,9	150	x
Příspěvky na rozvoj a údržbu sportovišť	2 200	2 195	2 200	1 419,20	2 200	x
Příspěvky na sportovní akce	850	797,3	1 200	1 242,40	1200	x
Příspěvky na činnost sportovních organizací	0	0	11 740	9 927,30	11 740	x
Příspěvky na volnočasové aktivity	3 400	1 947,40	3 700	5 095,90	5200	x
Příspěvky na podporu vrchol. a výkon. sportu	76 650	63 107	0	3 000	78 910	x
Příspěvky na sportovní činnost mládeže	10 300	8 160,50	0	0	0	x
Celkem	126 440	93 173	55 380	53 694,90	137 750	x

Kapitálové výdaje (návrh)

Akce / Rok	2008	2009	2010
Sportovní zařízení a ostatní sportovní aktivity	7 505	212 500	171 374,50
Cyklostezky a lávky	0	8700	3777,2
Odbor kultury, sportu a cestovního ruchu	1900	7450	26100
Celkem	9 405	228 650	201 251,70

Zdroj: [3]

6. Závěr

Financování sportu z veřejného rozpočtu s sebou přináší celou řadu problémů a rozporů, které je nutné řešit. Jednotlivé organizace, sdružení a kluby mají nedostatek finančních prostředků, žádají o podporu své činnosti a svého sportu, avšak ne všechny požadavky je možné uspokojit v plné výši. Bývá velmi těžké prosadit projekty na podporu a rozvoj sportu z rozpočtu obce, kraje či státu v daném roce. Rozpočtový proces i činnost orgánů zpravidla odpovídá platné právní úpravě a řadě vnitřních směrnic. Financování sportu je věnována pozornost široké veřejnosti, protože investice do výstavby, rekonstrukce a správy sportovišť jsou vysoké.

Současným trendem v podpoře sportu je přechod vlastnických práv sportovišť na obec, sportovní kluby a organizace se svěřeným majetkem hospodaří a zajišťují sportovní činnost podle svých zřizovacích norem.

Významným zdrojem pro financování a rozvoj sportu jsou příspěvky a granty udělované obcím, krajem, nebo státem. Ne každý subjekt dokáže této příležitosti využít.

Při analýze současného stavu financování sportu z veřejných zdrojů zjistíme, že řada obcí nemá žádnou koncepci rozvoje sportu, u občanských sdružení, kde činnost subjektu je zajišťována prací dobrovolníků, závisí na aktivitě a schopnostech dobrovolných pracovníků.

Literatura:

- [1] DITTRICHOVÁ, J. Financování sportu jako veřejného statku. *National and Regional Economics VIII*, International Conference. Technical University of Košice. 2010. ISBN 978-80-553-0517-2
- [2] DIMITROV, D., HELMENSTEIN, A., KLEISSNER, B., MOSER, J. *Die makroökonomischen Effekte des Sports in Europa, Studie im Auftrag des Bundeskanzleramts*. Sektion Sport, [online]. Wien, 2006. [cit. 2009-10-10]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/sport/index_en.html
- [3] Rozpočet Hradce Králové 2008 - 2010 [online]. [cit. 2010-07-30] Dostupné z: <http://www.hradeckralove.org/urad/rozpocet>
- [4] Státní rozpočet 2010. [cit. 2010-07-30]. Dostupné z: <http://www.msmt.cz/sport/rozdeleni-statniho-rozpocetu-2010-v-oblasti-sportu-vydajovy>

MERANIE INOVAČNÉHO POTENCIÁLU FIRMY

METHODS FOR INNOVATION POTENTIAL MEASUREMENT IN COMPANIES

Romea Dulinová, Gejza Bodon

Střední odborná škola, Grešákova, Košice, Exos, s.r.o. Košice

dulina.timea@czipo.com, bodon@exos.sk

Klíčové slová:

meranie – potenciál – entropia – inovácia – firma

Key words:

measurement – potential – entropy – innovation – company

Abstract:

The measurement of SME innovation potential have ambition to evaluate, measure and manage the companies innovation potential to reach economic results. We describe the reason of innovation potential measurement in SME, methodology and metrics. We show different approaches and methods for measurement including Spiral management which fulfills the requirements for measuring the innovation potential in companies. The results are applicable for innovation potential management.

Úvod

Význam merania inovačného potenciálu priamo súvisí s pojmami ako:

- Hodnotenie inovačného kapitálu firmy
- Hodnotenie znalostného kapitálu a inovačného potenciálu

Inovačný potenciál má vplyv aj na:

- Trhovú hodnotu firmy
- Podnikateľský zámer
- Bonitu firmy pri získaní úveru
- Zvýšenie konkurencie schopnosti
- Trvalo udržateľný rozvoj
- a pod.

Príspevok je členený na nasledujúce časti:

1. Úvodné testy
2. Základné pojmy
3. Metódy merania
4. Záver

Úvodné testy

1. Realizovali ste už inovačný projekt vo Vašej firme? Áno/Nie
2. Ovládáte inovačné metódy a techniky? Áno/Nie
3. Máte teraz rozpracovaný inovačný projekt, alebo plánujete rozbehnúť taký projekt?
Áno/Nie

Podľa počtu odpovedí "Áno" je možno ohodnotiť inovačné skúsenosti hodnotami 0-3.

Sú k dispozícii aj ďalšie testy, metódy a analýzy na zistenie inovativnosti firmy ako napríklad:

Litmus test [1]

Innovation toolkit [2] <http://www.creative4business.co.uk/toolkit.htm>

The Innovation Chain in an Innovation-Driven Organization [3]

CREAX - Innovation Suite [4]

V spolupráci s firmou CREAX v súčasnosti realizujeme prenos skúsenosti s meraním a rozvíjaním inovačného potenciálu malých a stredných firiem v rámci projektu LLP Leonardo da Vinci - Prenos inovácií.

Rôznych analýz na popísanie inovačného prostredia je veľmi veľa, ktoré nie sú vzájomne porovnateľné lebo používajú rozdielnu metodiku aj metriku ako napríklad [5], [6], [7].

Základné pojmy

V tejto časti skúsime definovať niektoré pojmy, v akom význame používame v tomto článku: Meranie, inovácia, potenciál, firma.

Firma: Organizačná jednotka, zriadená za účelom dlhodobého dosahovania zisku.

Nemá význam uvažovať o inovačnom potenciáli u firiem ktoré sú zamerané na krátkodobé dosahovanie zisku – tzv. kasínové podnikanie.

Potenciál: Možnosť alebo schopnosť vykonať prácu. Ako príklad môžeme uviesť: Mechanický potenciál, finančný potenciál.

Inovácia: Zmena s merateľným výsledkom. /Koulopoulos – Innovation is change with measurable value. [3, 3].

Meranie: benchmarking. Interný aj externý. Porovnanie súčasného potenciálu s predchádzajúcim stavom. Porovnanie inovačného potenciálu našej firmy s druhou firmou / etalonom, európskym priemerom, svetovým lídrom/

Tri základné pojmy inovácia, zisk, čas súvisia tak, že:

- Inovácia časom nám prinesie zisk.
- Aká inovácia, za aký čas a aký zisk nám prinesie to je inovačný potenciál.

- Na základe inovačného potenciálu firmy môžeme určiť ktorá inovácia nám prinesie zisk a za akú dobu.

Metoda merania

Na metódu merania používame Kopčajovu metodiku – Špirálový manažment podľa literatúry [8], [9] a [10].

Podľa tejto metodiky na firmu sa musíme dívať ako na živý systém, ktorý má v sebe dva subsystémy. Technický a sociálny subsystém.

Technický subsystém

Meranie (optimalizácia, benchmarking,...) technického subsystému zahŕňa meranie organizačnej štruktúry, procesnej štruktúry, technického vybavenia a pod.

Predpokladáme že organizačná štruktúra - procesná štruktúra – ciele firmy sú v súlade z hľadiska ambicióznosti, zložitosti, zrelosti a pod. Teraz sa nebudeme zaoberať s rôznymi anomáliami, ktoré prameni z nerovnováhy takého typu.

Sociálny subsystém - Sociálny subsystém predstavujú ľudské zdroje a znalostný kapitál a pod.

V metóde je použitá aj myšlienka T. Baťu Chcieť, vedieť, (môcť).–

V akej miere sa zamestnanci stotožnia s cieľmi firmy, koľko svojej energie, nadšenia, inovativnosti sú schopní, ochotní investovať do firmy. V akej miere firma im to umožní, ako ich v tom firma podporuje.

Metrika

Každý činiteľ hodnotený pomocou piatich stavov. Stavý sú nastavené od najlepšieho možného po najhorší možný. Táto voľba zabezpečuje unikátne pokrytie celého rozsahu. Stav sa hodnotí pomocou entropie.

Cieľom merania je získanie súboru hodnôt, ktoré umožnia popísať a riadiť meraný systém. Je potrebné dosiahnuť potrebnú presnosť na riadenie. Zároveň musíme vedieť, či máme pokryté kľúčové oblasti.

Pri meraní inovativnosti firmy musíme merať dva rozdielne aspekty. Prvý aspekt vníma firmu ako organizáciu – objekt porovnávania s inými firmami, meriame jeho výkonnosť, efektivitu a iné ukazovatele. Druhý aspekt vníma prostredie firmy. Pri meraní musíme dôsledne rozlišovať , ktorý aspekt vlastne meriame. Špirálový manažment ŠM využíva objektívne, subjektívne aj objektivizované subjektívne metódy. Najčastejšie sa používa subjektívna objektivizovaná metóda – pocitový štatistický benchmarking. Namerané výsledky a ich interpretácia sa konfrontuje s realitou.

Záver

V článku bol popísaný spôsob aj význam merania inovačného potenciálu firmy.

Hodnotenie inovačného kapitálu firmy chápeme ako kultiváciu (pestovanie,) inovačného potenciálu, a to obidve zložky – Technického aj sociálneho subsystému.

Metoda Špirálového manažmentu je nový prístup vhodný pre 21. storočie. Vychádza zo zákonitostí. Východiská vie dokázať. Definuje funkčné vzťahy medzi parametrami. Umožňuje zmerať a riadiť inovačný potenciál prostredia aj organizácie. Jeho výsledky sú priamo použiteľné na riadenie. Jednoznačne je to vhodný nástroj budúcnosti s podstatne širším použitím.

Literatura:

- [1] <http://www.entovation.com/assessment/litmus.htm>
- [2] <http://www.creative4business.co.uk/toolkit.htm>
- [3] KOULOPOULOS, THOMAS M. *The Innovation Zone*, Davis-Black Publishing, Mountain View, Kalifornia, 2009, ISBN 978-0-89106-2345-9
- [4] <http://www.creaxinnovationsuite.com/index.htm> a <http://www.creax.com/cis/>
- [5] <http://www.melbourneinstitute.com/wp/wp1998n10.pdf>
- [6] <http://www.uis.unesco.org/template/pdf/S&T/Workshops/Oman/10.pdf>
- [7] <http://www.inno-forest.org> *The Innovation Potential Evaluation - Radomila Hornakova.ppt*
- [8] KOPČAJ, A. *Košatění bohatství*, KOPČAJ – SILMA 90, Ostrava, 1997, ISBN 80-902358-0-8
- [9] KOPČAJ, A. *Řízení proudu změn*, Praha: Grada Publishing, 1999, ISBN 80-902358-1-6
- [10] KOPČAJ, A. *Spirálový management*, Praha: ALFA Publishing, 2007, ISBN 978-80-68851-71-6

ÚZEMNĚ - PLÁNOVACÍ AGENDA A ROZVOJ REGIONŮ

THE TERRITORIAL-PLANNING AGENDA AND TERRITORIAL DEVELOPMENT

Miroslav Farský, Libor Měsíček

Univerzita Jana Evangelisty Purkyně Ústí nad Labem

farsky.unl@seznam.cz; l.mes@seznam.cz

Klíčová slova:

územně plánovací agenda – rozvoj regionů

Key words:

territorial-planning agenda – the development of region

Abstract:

The sustainment of countryside and environment in acceptable condition and the framework of hygienic standards and rules, the preparation and implementation of revitalizing programmers focused on the remedy of ecological problems unsolved during the process of privatization, the regulation of new building-up development and urbanization. Those above mentioned aspects appertain to the state administration and they are inherent to the content of territorial-planning agenda. The paper is focused on the legislative framework of these problems as well as on the principles of territorial development in territorial-planning agenda.

Úvodem

Udržení krajiny a životního prostředí v akceptovatelném stavu a v rámci hygienických norem a pravidel, příprava a realizace revitalizačních programů zaměřených na odstranění tzv. ekologických zátěží neřešených během privatizace, regulace nové výstavby a suburbanizace – to vše přísluší státní správě a je vlastní obsahu územně- plánovací agendy¹.

Tato agenda, obdobně jako další funkce státu, vyžaduje určitého rozvrstvení působnosti státní správy mezi její institucionální hladiny. V současnosti se jedná o tři základní úrovně: 1/ kraj – v terminologii Ústavy „vyšší územně správní celek“ (VÚSC) - 2/ obce s rozšířenou působností - 3/ obce - Do 31.12.2002 byly u nás významným článkem státní správy okresní úřady. Po jejich zrušení byly tyto agendy převedeny od 1.1.2003 převážně na kraj a na obce s rozšířenou působností. Výhodou přenesení rozhodování na územní celky je přiblížení rozhodovacího procesu blíže k občanům, rozhodování na základě znalostí konkrétních podmínek a problémů, vyšší hospodárnost na základě decentralizace. Posilování autonomie a samosprávy regionů a obcí je plně v intencích Evropské unie, kde jedním z hesel

¹ Příspěvek byl zpracován v rámci projektu Ministerstva pro místní rozvoj ČR „WD-44-07-1 / Modelové řešení revitalizace průmyslových regionů a území po těžbě uhlí na příkladu Podkrušnohoří“. Odpovědný řešitel projektu Prof. Ing. J. Vráblíková, CSc.

je „Evropa regionů“. Tato idea má řadu adorujících příznivců, ale i skeptických odpůrců.

Před vlastním pojednáním o zvoleném tématu pokládáme za účelné připomenout současný stav struktury a dělbu kompetence veřejné správy v ČR (viz tabulka uvedená v [3]), jejíž je státní správa součástí:

Legislativní rámec

Současný obsah a postupy územně-plánovací agendy mají řadu prvků a postupů shodných s aktivitou „územního plánu“ z období let 1948 – 1989. Z pochopitelných důvodů však zanikla aktivita „oblastního plánu“ jako součást dřívějšího národohospodářského plánování. Jeho poslání a metodika se udržela jen v odvětví lesního hospodářství, i v souvislosti s většinovým podílem lesů ve státním vlastnictví: Vypracování „Oblastních plánů rozvoje lesů“ je požadavkem §23 lesního zákona č.289/1995 Sb. a Vyhlášky Mze č. 83/1996 Sb. .

Územní plánování v současném pojetí je trvalá, soustavná a komplexní činnost státní správy, a to jmenovitě orgánů územního plánování a stavebních úřadů, zaměřená na naplňování určitých cílů politiky územního rozvoje (tj. regionální politiky) v daném území, při respektování určitých zásad, pravidel a limitů. Popis územně plánovacích činností je de facto obsažen v části druhé stavebního zákona č. 183/2006 Sb. [6] (§ 5 až 17) „Působnost ve věcech územního plánování a stavebního řádu“. Územně-plánovací aktivita pro region řešený v rámci našeho projektu je v kompetenci kraje (VÚSC – vyššího územně správního celku), jehož působnost určuje § 7 cit. zákona takto:

Krajský úřad v přenesené působnosti:

- pořizuje zásady územního rozvoje a v zákonem stanovených případech regulační plán pro plochy a koridory nadmístního významu
- pořizuje územně plánovací podklady
- je dotčeným orgánem v územním řízení a v řízení podle zvláštních právních předpisů, v nichž se rozhoduje o změnách v území, které se dotýkají více správních obvodů obcí s rozšířenou působností
- je dotčeným orgánem v územním řízení o záměrech, které vyžadují posouzení vlivu na životní prostředí
- vydává územní rozhodnutí v zákonem stanovených případech
- určuje stavební úřad příslušný k územnímu řízení v zákonem stanovených případech
- vkládá data do evidence územně plánovací činnosti za svůj správní obvod

Zastupitelstvo kraje:

- vydává v samostatné působnosti zásady územního rozvoje
- schvaluje v samostatné působnosti zadání, případně pokyny pro zpracování návrhu zásad územního rozvoje
- schvaluje v samostatné působnosti zprávu o uplatňování zásad územního rozvoje
- vydává regulační plán v zákonem stanovených případech
- vykonává další činnosti podle tohoto zákona

Rada kraje:

- uplatňuje v samostatné působnosti stanovisko k návrhu politiky územního rozvoje
- vydává v zákonem stanovených případech územní opatření o asanaci a územní opatření o stavební uzávěře

Věcné náležitosti obsahu ZÚR vymezuje Vyhláška MMR č. 550 Sb. [5] implicitně v § 9 požadavkem, aby ZÚR obsahoval:

- a) vyhodnocení uplatňování zásad územního rozvoje včetně sdělení, zda nebyly zjištěny negativní dopady na udržitelný rozvoj území, a byly-li zjištěny, návrhy na jejich eliminaci, minimalizaci nebo kompenzaci
- b) problémy k řešení v zásadách územního rozvoje vyplývající z územně analytických podkladů kraje
- c) vyhodnocení souladu zásad územního rozvoje s politikou územního rozvoje
- d) vyhodnocení návrhů obcí na aktualizaci zásad územního rozvoje

ZÚR pojednává vizi (představu) o budoucím vývoji daného území v dlouhodobém záběru, s časovým horizontem 15 – 20 let, u některých faktorů i s horizontem vzdálenějším.

V tomto kontextu je v legislativě explicitně požadováno, aby ZÚR zdůvodnil a jednoznačně stanovil:

1/ Územní limity

- energovodů (ochranná pásma)
- dopravní infrastruktury (ochranná pásma)
- území se zvýšenou ochranou životního prostředí (CHKO, NATURA2000)

2/ Územně-plánovací limity

- funkčního vymezení území

Na projednání ZÚR navazuje vypracování Územního plánu VÚSC a Regulačního plánu VÚSC, jehož zadavatelem a plátcem je krajský úřad.

Zásady územního rozvoje (ZÚR) v územně-plánovací agendě

Z hlediska časové posloupnosti a věcného obsahu můžeme v této agendě odlišit šest postupných etap:

I. etapa je věnována deskripci současného stavu regionu, s využitím dostupných statistickýchází a tam, kde jsou k dispozici adekvátní časové řady, s trendovou (regresní) analýzou za účelem postižení dosavadních vývojových tendencí.

V II. etapě bude formou SWOT analýzy hodnoceny silné (Strenghts) a slabé (Weaknesses) stránky regionu, hrozby (Threats) a příležitosti (Opportunities), které jsou pro region spojeny s realizací vyformulovaných rozvojových projektů a vizí. Analýza spočívá v rozboru a hodnocení současného stavu společnosti (vnitřní prostředí) a současné situace okolí společnosti (vnější prostředí).

V III. etapě jsou formulovány pracovní hypotézy jednotlivých variant strategických scénářů.

Strategický scénář je v kontextu této etapy chápán jako prostředek tzv. "strategické konverzace", jejíž závěry ovlivňují další postup regionální reprezentace. Scénář by neměl být pouze reflexí vize managementu o dohledné budoucnosti v jedné variantě či dvou alternativách. Měl by podat tuto představu ve vějří variant spolu s charakteristikami toho, jak by měly management a decize postupovat, aby ta či ona představa o budoucnosti buď nenastala (černý scénář) nebo naopak byla realizována (reálný či optimistický scénář).

Jednotlivá kriteria frekventovaná v scénářích mohou být různého charakteru: mohou to být „tvrdá“ ekonomická ($\pm$ Kč, $\pm$ pracovníci ...) a environmentální data ($\pm$ tun emisí), ale i verbální ocenění faktoru. Váhu (- a tím pořadí) jednotlivých kriterií v rámci pilíře stanovíme pomocí metody analytického hierarchického procesu (AHP), kterou autorizoval T.Saaty. Tato metoda vychází z párového porovnávání kritérií. „Půvab Saatyho metody je v tom, že umožňuje rozhodovatelům vyjadřovat své preference namísto numerické stupnice i verbálním způsobem, který je jim zpravidla výrazně bližší.“ [2, s. 176].

Ve IV. etapě jsou pak vypracovány Zásady územního rozvoje (ZÚR), které se pak promítají v následující V. etapě – Zpracování územního plánu - do vymezení územních limitů a/ územně- plánovacích limitů.

Jaké informační zdroje jsou zpracovateli využívány při zmíněných jednotlivých etapách je ilustrováno na příkladu postupu ZÚR pro nový územní plán Ústeckého kraje – viz tabulka 1 převzatá z [1].

Diskuse a závěr

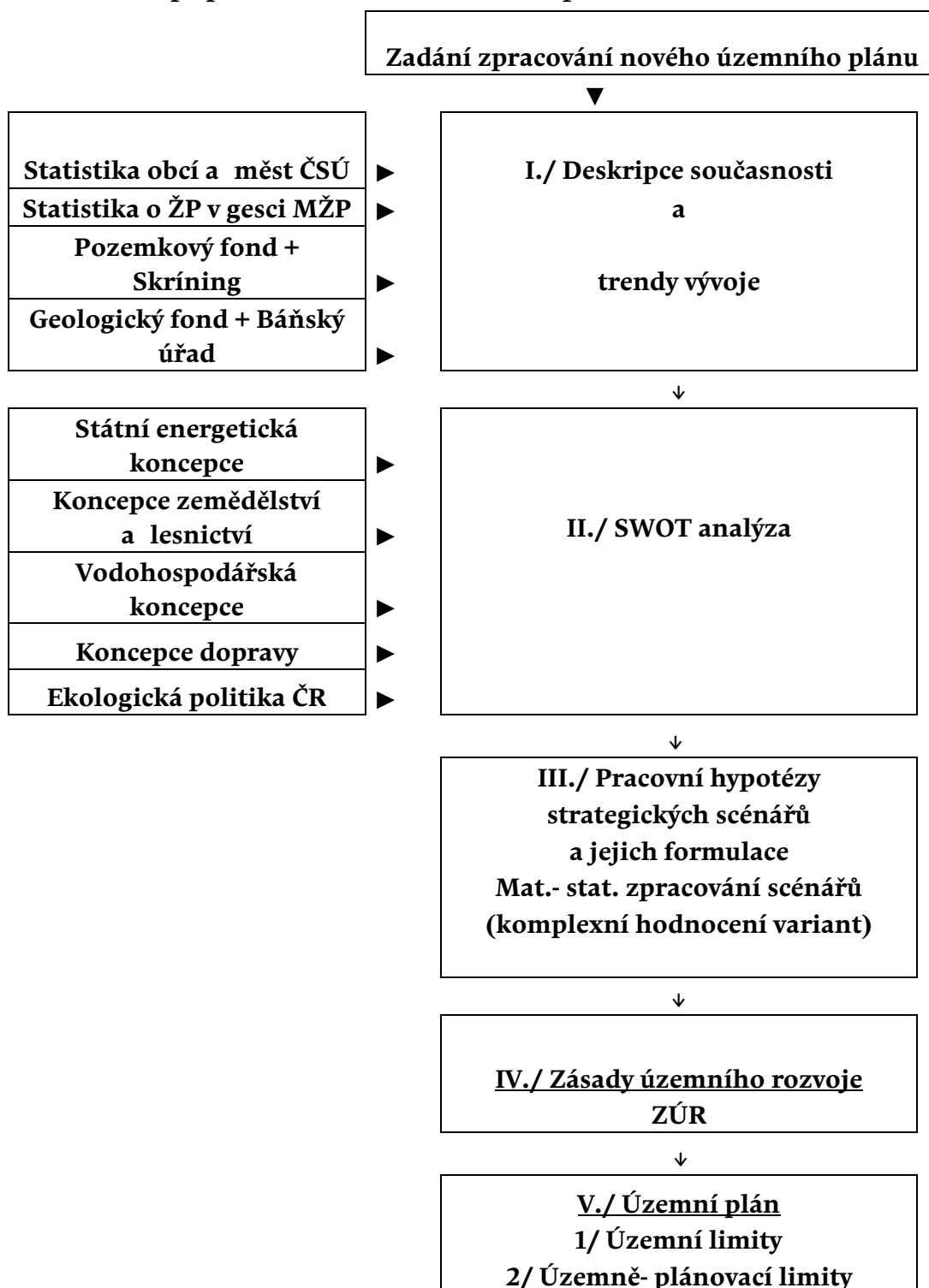
V podmínkách globalizující se ekonomiky, za stavu turbulence a variability cen, kurzů a sazeb je – alespoň dle našeho mínění – územně-plánovací řízení (agenda) prakticky jediným účinným instrumentem, jímž může krajská (a obecně místní) reprezentace usměrňovat rozvoj antropogenních aktivit na svěřeném území. S jejich pomocí může čelit jak tlakům developerů, lobistů, ale i podnikatelů a občanů svého regionu propagujících či dehonestujících různé investiční záměry a změny.

Je však nutné zdůraznit, že tyto možnosti jsou potenciální a jejich využití vyžaduje kromě prostředí právního státu i nízkou míru korupce a transparency výběrových řízení. Další často vznášenou výtkou na vrub její současné institucionalizace je, že poskytuje příliš velký prostor k obstrukčním akcím zájmových skupin. K ilustraci posledního tvrzení lze uvést situaci kolem dostavby D8, procházející Českým středohořím: „Ministerstvo dopravy, jako investor a správce této komunikace, přislíbilo i přes vládní škrty v roce 2011 vyčlenit finanční prostředky na výstavbu mimoúrovňových křižovatek Lovosice a Bílinka. Dokončení posledního úseku dálnice D8 v současné době zpomalují jen žaloby ekologických aktivistů, stavba přesto pokračuje. K jejímu zprovoznění by mohlo scházet už jen 900 dní a stavební povolení zhruba na 4 km, proti kterým se mohou ekologové odvolat. Podle studie ČVUT stojí každý rok prodloužení termínu dostavby Českou republiku 667 mil. korun na celospolečenských ztrátách a tři lidské životy. Zdravotní ústav v Ústí nad Labem upozornil na poškození zdraví obyvatel na objízdných trasách. Ústecký kraj usiluje o dokončení v nejrychlejším možném termínu a žádá ministerstvo dopravy o přijetí takových legislativních opatření, která by zabránila záměrným obstrukcím a blokácím dopravních staveb ze strany ekologických sdružení.“ [4]

Literatura:

- [1] FARSKÝ, M., ZAHÁLKA, J. Metodika sociálně ekonomické revitalizace Podkrušnohoří. Ústí nad Labem, FŽP UJEP, 2010, s. 55 (ISBN 978-80-7414-217-8)
- [2] JABLONSKÝ, J. Operační výzkum. Praha: Profesional Publishing, 2002.
- [3] PROVAZNÍKOVÁ, R. Financování měst, obcí a regionů. Teorie a praxe. Vyd. II. Praha: Grada, 2009. ISBN 978-80-247-2789-9
- [4] Ústecký kraj. Speciální vydání k 10. výročí. Ústí n/L., KÚÚK, říjen 2010
- [5] Vyhláška MMR č. 550/2006 Sb. ze dne 10. listopadu 2006 o územně analytických podkladech, územně plánovací dokumentaci a způsobu evidence územně plánovací činnosti
- [6] Zákon ze dne 14. března 2006 o územním plánování a stavebním řádu (stavební zákon)

TAB. 1: Postup zpracování nového územního plánu



**ZKUŠENOSTI VYSOKÉ ŠKOLY SOCIÁLNĚ SPRÁVNÍ, HAVÍŘOV S REALIZACÍ
PROJEKTŮ ROZVOJE LIDSKÝCH ZDROJŮ V MORAVSKOSLEZSKÉM KRAJI**
**EXPERIENCES OF THE COLLEGE OF SOCIAL AND ADMINISTRATIVE AFFAIRS
HAVÍŘOV IN IMPLEMENTING HUMAN RESOURCES DEVELOPMENT
PROJECTS IN THE MORAVIAN-SILESIA REGION**

Josef Fiala, Vojtěch Beck

Vysoká škola sociálně správní

fiala@vsss.cz, beck@incev.cz

Klíčová slova:

rozvoj lidských zdrojů – vzdělávání – regionální rozvoj – projekt – Evropský sociální fond

Key words:

human resources development – education – regional development – project – European Social Fund

Abstract:

The College of Social and Administrative Affairs Havířov is relatively new educational institutions which contributes to regional and financial development of the Moravian-Silesian region. The institutions as coordinator of various projects aimed at developing human resources has a lot of experiences with preparation and project management. The College addresses three projects which are financed by European Social Fund and one project which is financed by European Regional Development Fund.

Vysoká škola sociálně správní, Havířov je poměrně novou vzdělávací institucí působící v oblasti Moravskoslezského kraje. Od roku 2008 nabízí a poskytuje nejen vysokoškolské vzdělávání, ale také ve spolupráci s Institutem celoživotního vzdělávání Havířov rozvíjí své aktivity v oblasti celoživotního vzdělávání, nabízí širokou škálu akreditovaných vzdělávacích kurzů, rekvalifikací, workshopů, konferencí a seminářů a to, jak pro nezaměstnané, tak i pro úředníky státní správy a samosprávy.

Od roku 2009 se vysoká škola zapojuje také do realizace projektů v oblasti rozvoje lidských zdrojů, které jsou financovány z prostředků Evropské unie a státního rozpočtu České republiky.

V roce 2009 byla zahájena realizace mezinárodního projektu Operačního programu Přeshraniční spolupráce Česká republika – Polská republika 2007 – 2013 s názvem „Rozvoj lidských zdrojů česko-polského Slezska“. Vedoucím partnerem projektu je Vysoká škola sociálně správní, Havířov a partnerem projektu je Wyzsza Szkoła Administracji, Bielsko-Biala. Celkový rozpočet projektu byl schválen ve výši cca 293 000 EUR. Cílovou skupinou projektu byli lidé hledající si práci, úředníci státní

správy a samosprávy, mikroregiony a malí a střední podnikatelé z oblasti česko-polského Slezska. Projekt byl ukončen k datu 30. listopadu 2010.

V rámci projektu došlo k vytvoření a pilotnímu ověření modulu pro úředníky a podnikatele, jehož náplní bylo vzdělávání cílových skupin v oblasti státní správy a samosprávy, mikroregionů a podnikatelského prostředí a podnikání v ČR a Polsku. Dalším výstupem projektu byla realizace a pilotní ověření vzdělávacích modulů, určených pro nezaměstnané, na skupině 43 posluchačů z řad uchazečů v evidenci Úřadu práce v Karviné. Jednalo se o formu tří rekvalifikačních kurzů – Cestovní ruch se zaměřením na Slezsko, Administrativní pracovník se zaměřením na česko-polskou spolupráci a Základy podnikání. Všechny kurzy byly akreditovány dle vyhlášky MŠMT č. 524/2004 Sb.

Obsahem kurzu Cestovní ruch se zaměřením na Slezsko byla příprava posluchačů v rozsahu 522 vyučovacích hodin se zaměřením na studium anglického a polského jazyka, obsluhu PC, psychologii, komunikaci a rétoriku, zeměpis světa a geografii ČR, cestovní ruch Slezska, provoz cestovní kanceláře, ochranu životního prostředí. Kurz Administrativní pracovník se zaměřením na česko-polskou spolupráci nabízel posluchačům vzdělávání v oblastech jazykové přípravy (AJ, PJ), obsluhy PC, techniky administrativy, psychologie, práva a ekonomiky Slezska a států EU, základů obchodního a pracovního práva. Účastníci kurzu Základy podnikání byli vzděláváni v oblastech živnostenského, obchodního a pracovního práva, ekonomiky a účetnictví firmy, marketingu a psychologie obchodu, přípravy a zpracování podnikatelského záměru. Všechny kurzy byly zakončeny závěrečnými zkouškami a účastníci získali osvědčení o jejich absolvování.

Z hlediska instituce, jakožto realizátora projektu a subjektu, který získal bohaté zkušenosti s praktickým řízením mezinárodního projektu lze konstatovat, že za největší potíže při realizaci projektu jsou považovány jednak příliš dlouhá období mezi inkasem jednotlivých plateb na základě schválených monitorovacích zpráv a jednak velmi odlišný kontrolní mechanismus projektu na české a polské straně. Prakticky velmi často docházelo k situaci, že na české straně již monitorovací zpráva byla schválena a u polského partnera prakticky ještě ani samotná průběžná kontrola monitorovacího období nezačala. Navzdory těmto problémům byl však projekt úspěšně realizován.

Vysoká škola sociálně správní, Havířov se zapojuje také do přípravy a realizace projektů z Operačního programu Vzdělávání pro konkurenceschopnost 2007 – 2013. V dubnu roku 2010 vstoupili do realizační fáze dva projekty prioritní osy 3, oblasti podpory 3.2 – Podpora nabídky dalšího vzdělávání a to projekt s názvem „Prohloubení nabídky vzdělávacích programů v oblasti rozvoje lidských zdrojů vedoucích úředníků měst, obcí, jimi zřizovaných institucí a úřadů práce“ a projekt s názvem „Tvorba vzdělávacích programů pro strategické řízení rozvoje měst a obcí“.

Projekt „Prohloubení nabídky vzdělávacích programů v oblasti rozvoje lidských zdrojů vedoucích úředníků měst, obcí, jimi zřizovaných institucí a úřadů práce“ je zaměřen na vytvoření nabídky kvalitních vzdělávacích programů v oblasti rozvoje lidských zdrojů za účelem zvýšení konkurenceschopnosti vedoucích úředníků měst, obcí, jimi zřizovaných institucí a úřadů práce v Moravskoslezském kraji. K hlavním cílům projektu patří:

- Vypracovat a ověřit pro cílové skupiny modulové vzdělávání v oblasti řízení lidských zdrojů,
- Seznámit účastníky vzdělávání s moderním pojetím řízení lidských zdrojů,
- Zpracovat moderní studijní a metodické materiály jednotlivých modulů,
- Pilotně ověřit vzdělávací programy v kurzech.

Cílové skupiny tvoří skupina lektorů a účastníků vzdělávání. Lektori se podílí na formulování vzdělávacích potřeb, zpracovávání cílů a obsahu metod vzdělávacích potřeb, zpracovávání pedagogických podpor výuky a účastní se výcviku lektorských dovedností. Účastníci vzdělávání jsou zapojeni při analýze a identifikaci vzdělávacích potřeb, pilotním ověřování vzdělávacích programů, vyhodnocování programů a ve fázi dokončení dokumentů vzdělávacích programů.

Hlavními očekávanými výstupy projektu budou zejména sborník případových studií pro výcvik vedoucích úředníků, kompetenční model vedoucího úředníka, metodika efektivity vzdělávání a sborník dobré praxe vedoucího úředníka.

Předpokládaným datem ukončení projektu je 31. březen 2012. Projekt je financován z prostředků Evropského sociálního fondu a státního rozpočtu České republiky.

Příjemcem finanční podpory grantového projektu a hlavním realizátorem projektu „Tvorba vzdělávacích programů pro strategické řízení rozvoje měst a obcí“ je naše Vysoká škola sociálně správní, Havířov, která v rámci tohoto projektu uzavřela smlouvu o partnerství se dvěma partnery – Statutárním městem Havířov a Statutárním městem Frýdek – Místek.

Cílem projektu je vytvoření nabídky vzdělávacích programů za účelem zvýšení konkurenceschopnosti úředníků měst a obcí v oblasti strategického řízení rozvoje a ochrany životního prostředí. Projekt vytvoří vzdělávací programy obsahující jednotlivé moduly na základě studijních a metodických materiálů, které se pilotně v oblasti strategického řízení rozvoje ověří na úřednicích statutárních měst Havířov, Frýdek – Místek a popř. dalších. Aktivita projektu jsou zaměřeny na cílovou skupinu úředníků městských úřadů a municipalit, kteří se podílejí na strategickém řízení rozvoje měst a obcí v oblastech ekonomického rozvoje, územního rozvoje, dopravy, infrastruktury, vzdělání, služeb a jiných oblastech veřejného života. Vedoucí úředníci získají nové dovednosti a metody pro strategické řízení rozvoje území a ochrany životního prostředí. Naučí se sestavovat strategické plány rozvoje, budou ovládat projektové řízení, nástroje financování rozvoje a rozvojové aktivity.

Hlavními očekávanými výstupy klíčových aktivit projektu bude vytvoření modulově sestaveného vzdělávacího programu pro cílové skupiny, sborníku případových studií pro cílové skupiny, sborníku dobré praxe pro cílové skupiny, pořádání workshopů a konferencí projektu, realizace partnerství mezi úřady měst, obcí a naší vzdělávací institucí.

Projekt je financován z prostředků Evropského sociálního fondu a státního rozpočtu České republiky a předpokládané ukončení projektu je stanoveno na 31. března 2012.

Na leden roku 2011 je plánováno zahájení realizace projektu prioritní osy 3, oblasti podpory 3.2 – Podpora nabídky dalšího vzdělávání s názvem „Konkurenceschopnost ve světové ekonomice a české ekonomice v návaznosti na Moravskoslezský kraj“. Partnerem projektu je Krajská hospodářská komora Moravskoslezského kraje. Hlavním cílem projektu je vytvoření dvou vzdělávacích programů, z nichž jeden je určen pro skupinu malých a středních podnikatelů, vedoucí pracovníky na středním a vyšším stupni řízení firem i samosprávných orgánů, kteří se setkávají s působením světového hospodářství na jejich ekonomické aktivity. Druhý vzdělávací program je určen pro skupinu lektorů. Smyslem vzdělávání je získání poznatků, které determinují rozhodovací procesy a umožňují realizovat vztahy k zahraničí. Vyšší konkurenceschopnost je pak dosahována v důsledku zvýšení efektivity rozhodování a rozšířením možností zapojení se do mezinárodních sociálně-ekonomických procesů. Projekt bude realizován 24 měsíců, tj. od ledna 2011 do prosince 2012.

Vysoká škola sociálně správná, jako vzdělávací instituce, se podílí na rozvoji vzdělanosti a kultivace lidského kapitálu v oblasti Moravskoslezského kraje a sdílí spoluzodpovědnost za ekonomický a sociální rozvoj regionu. V budoucnu se hodlá i nadále věnovat regionálnímu rozvoji s důrazem na efektivní hledání a využívání prostředků a nástrojů, které povedou k efektivní alokaci veřejných prostředků v souladu se stanoveným cílem rozvoje vzdělanosti a prosperity celé společnosti.

Literatura:

- [1] Programový dokument – Operační program Přeshraniční spolupráce Česká republika – Polská republika 2007 – 2013, verze 2, březen 2010, dostupné na <http://www.cz-pl.eu/programovy-dokument.html>
- [2] Programový dokument - Operační program Vzdělávání pro konkurenceschopnost, 2007, dostupné na <http://www.msmt.cz/strukturalni-fondy/op-vzdelavani-pro-konkurenceschopnost-verze-z-1-10-2007>

DERIVÁTY NA POČASIE NA FINANČNOM TRHU WEATHER DERIVATIVES ON FINANCIAL MARKET

Ľubomíra Gertler

Ekonomická univerzita v Bratislave
lugertler@homail.com

Kľúčové slová:

životné prostredie – deriváty – deriváty na počasie – hedging

Key words:

environment – derivatives – weather derivatives – hedging

Abstract:

The ecosystem sustainability and global emission trading has the aim to gather as many countries as possible, in order to achieve a global reduction of CO2 emissions into the atmosphere and so to achieve an environmental security. The article discussess the area where financial market operates in terms of environmental tools – environmental derivatives and their use in the current economic development. The article is the result of research project Creating excellent department of economic research on civilization challenge in 21. century (ITMS 26240120032). Project is co-financed from EU.

Úvod

S rastúcim rozsahom prírodných katastrof zapríčinených klimatickými zmenami rástlo presvedčenie, že globálne poisťovníctvo sa potrebuje spojiť s kapitálovým trhom, ktorý disponuje väčšou kapacitou absorbovať riziko. V dôsledku toho v 90-tych rokoch 20. storočia postupne na finančnom trhu začali vznikať nové produkty, ktorých funkciou a úlohou bolo a do súčasnosti je poskytnúť finančnú ochranu proti následkom udalostí spôsobených prírodnými katastrofami, na ktoré bežné poistenie nemusí postačovať a vo väčšine prípadov ani nepostačuje. Vznikli deriváty na počasie, napríklad swapy na priemernú teplotu, swapy na silu vetra, či napríklad dlhopisy na katastrofické udalosti, ktoré sú svojou podstatou veľmi podobné akýmkoľvek iným derivátom na finančnom trhu. Od klasických derivátov, ktoré sú v odbornej literatúre definované ako finančné kontrakty, ktorých hodnota je odvodená od hodnoty podkladového aktíva ako akcie, dlhopisu alebo komodity, sa samotné podkladové aktívum derivátov na počasie však líši v tom, že pri nich je aktívom objem obratu, ktoré môže vplyvom nepriazne počasia účastník obchodu stratiť alebo získať. Cieľom vstupu do takéhoto kontraktu je hedging proti expozícii poklesu dopytu vplyvom nepredvídaných klimatických okolností a teda stabilizácie výnosov. Každý kontrakt má kupujúceho a predávajúceho, ktorí sa dohodnú na časovom období, indexe aspektu počasia, na ktorom je obchod založený (zrážky,

teplota a i.), referenčnú úroveň (priadne hraničné pásmo) indexu a cenu za jednotku indexu.

Na strane kupujúceho je pri kontrakte na derivát počasia zvyčajne dodávateľ alebo výrobca energie, ktorý sa potrebuje chrániť proti extrémom počasia a jeho nesezónnym okolnostiam. Na strane predávajúceho býva spravidla banka alebo poisťovňa. Na začiatku každého derivátu je samotná potreba hedgingu daného kupujúceho a/alebo predávajúceho, ktorú je neskôr vo forme derivátu možné ďalej obchodovať „over-the-counter“¹.

Typy derivátov na počasia

Deriváty na počasia vznikli na konci 90-tych rokov 20. storočia v USA, kde sa až do súčasnosti aj najviac využívajú. V menšej miere sa však využívajú aj v Európe a v Japonsku. Rozvíjajúce sa ekonomiky zväčša nevyužívajú tieto produkty, či už je to v dôsledku vysokých transakčných nákladov pri prístupe na finančný trh, alebo v dôsledku nedostatočnej kapitalizácie energetických podnikov a nedostatku finančných zdrojov na riadenie klimatických rizík v ostatných krajinách. Trh s derivátmi na počasia stále ostáva relatívne malý, čo spôsobujú aj určité obmedzenia, ktoré sa s ním spájajú:

- obmedzený okruh podnikov, ktoré môžu tieto produkty využívať (väčšinou energetické spoločnosti)
- na trhu s energiami býva menšia miera konkurencie, preto motivácia dosahovať vyrovnané príjmy nemusí byť taká veľká,
- odvetvie energetiky býva často predmetom množstva regulácie, čím sa znižuje volatilita cien a objemov energií na trhu

existencia trhu EU ETS v Európe. EU ETS preberá určitú časť hedgingu. Vyššie zrážkové úhrny alebo príliš horúce leto (vysoká slnečná aktivita) zvyšujú podiel ekologickej výroby energie (cez hydroelektrárne resp. cez fotovoltické farmy), čím klesá objem vyprodukovaných emisií a dochádza k dodatočnej úspore.

Derivátmi na počasia bývajú zväčša swapy, opčné a futuritné kontrakty, alebo dlhopisy spojené s extrémnymi udalosťami, tzv. „cat bonds“, t.j. poistenie obchodované ako dlhopis.

Swap na počasia je kontrakt medzi

- dvoma spoločnosťami, ktorých dopyt po ich tovaroch a službách je závislý od počasia a čelia navzájom opačným rizikám alebo,
- podnikom a finančnou inštitúciou, ktorá je schopná zabezpečiť také ďalšie hedgove stratégie, aby vyrovnala svoju expozíciu v čase, alebo v predmete kontraktu.

¹ Obchodovanie na OTC neprebieha pod hlavičkou a dohľadom finančnej inštitúcie, ale predávajúca a kupujúca strana kontraktu si dohadujú podmienky obchodu priamo medzi sebou. Spočiatku bývala cena na OTC vyššia o príslušnú rizikovú prémie no neskôr s rastom objemov obchodov na OTC sa produkty štandardizovali a zobchodovávajú sa cez burzu.

Z hľadiska indexu počasia môže ísť napríklad o priemernú teplotu, zrážkové úhrny alebo silu vetra.

„Catastrophe bonds“

Dlhopis viažuci sa na katastrofickú udalosť je cenný papier, ktorý prenáša časť rizika, respektíve finančných strát, postihnutého prírodnou katastrofou na investora. Swiss Re definuje takýto dlhopis a súbor životných, neživotných, kreditných a akýchkoľvek iných rizík zabalených do dostatočne veľkého produktu, ktorý môže byť zaujímavý pre väčších investorov. Koncept vznikol ako dôsledok rozsiahlych prírodných katastrof v 90-tych rokoch minulého storočia (napr. hurikán Andrew na Floride v 1994 roku, zemetrasenie v Kalifornii v 1993 roku) a tlaku na globálny trh poistenia v dôsledku veľkého objemu škôd uplatnených vo výplatách poistiek. Vznikala obava, že v prípade rýchleho sledu obdobne veľkých hromadných škodových udalostí by ich poistný trh nemusel zvládnuť. Kapitálový trh s omnoho rozmanitejšími produktmi a radovo väčšími objemami obchodov bol tak prirodzenou voľbou, pretože v takýchto prípadoch mohol poskytnúť rezervu pre prípadné podobné šoky.

Tak ako každý finančný produkt, aj „cat bond“ predstavuje kontrakt, ktorý má dve strany: predávajúceho a investora. Na strane predávajúceho sú zväčša poisťovne, zaistovne a veľké korporácie, na strane investorov zas hedgeové fondy, investičné fondy, penzijné fondy, komerčné banky a pod.. Pre predávajúceho je cieľom získať k dispozícii dodatočný rizikový dlhodobý kapitál v prípade katastrofickej udalosti a potreby rozsiahleho poistného plnenia. Na strane kupujúceho je motiváciou investovať do takéhoto produktu najmä fakt, že investičné rizika nie sú korelované s ostatnými produktmi finančného trhu, keďže v tomto prípade sú závislé od neočakávaných udalostí (vyššej moci) čo je podstatnou výhodou pri diverzifikácii portfólia. Navyše tento druh dlhopisov má zvyčajne vyššie výnosy ako bežné štátne dlhopisy.

Účel takto štruktúrovaných dlhopisov je pokryť prípad nastatia katastrofickej udalosti, ktorej pravdepodobnosť býva často nižšia ako 1%. Kapitál získaný z vydania dlhopisu je investovaný na trhu a výnos vyplácaný investorovi býva väčšinou viazaný na trojmesačnú úrokovú sadzbu na medzibankovom trhu (3M LIBOR/EURIBOR). Takéto dlhopisy môžu byť chránené poistením proti nastatiu katastrofickej udalosti obdobne ako je to pri štátnych dlhopisoch formou CDS (credit default swap). Ak majú takúto ochranu, investor v prípade nastatia udalosti prichádza iba o úrok, pričom istina zostáva nedotknutá. Cenou za takúto ochranu býva výnos znížený o platbu príslušného poistenia, ktorého cena vďaka nepredvídateľnosti nastatia udalosti ostáva konštantná v čase.

Záver

Cieľom príspevku bolo upozorniť na nové produkty na finančných trhoch, ktorých úlohou nie je nahradiť poistenie alebo zaistenie, ale ich úlohou je poskytnúť núdzový kapitál v prípade, že sa naplnia podmienky stanovené v kontrakte. Tieto

podmienky odškodnenia predávajúceho sa môžu viazať k fyzickým vlastnostiam katastrofy, t.j. na merateľnej stupnici (napr. na Richterovej stupnici pri zemetrasení alebo Saphir-Simpsonovej skale pri hurikáne), alebo k indexu popisujúcemu rozsah škôd v rámci sektora, či ekonomiky. Napriek relatívne vyšším výnosom „cat bonds“ naplnenie podmienok sa zatiaľ nerealizovalo ani v jednom prípade ich niečo vyše 10 ročnej existencie na trhu, aj keď v niektorých prípadoch (napr. pri hurikáne Katrina v r.2005) bolo k naplneniu podmienok dosť blízko. V kontexte klimatickej zmeny však budú v budúcnosti s najväčšou pravdepodobnosťou zohrávať čoraz dôležitejšiu úlohu na trhu.

Literatúra:

- [1] Helm, D. *Climate-change Policy*, Oxford: University Press. 2005
- [2] Helm, D. *Environmental Policy. Objectives, Instruments and Implementation*. Oxford: University Press. 2006
- [3] IDAG Report 2005 (The International ad hoc Detection and Attribution Group)
- [4] Labatt, S., White, R.R. *Carbon Finance. The Financial Implications of Climate Change*. John Wiley & Sons, Inc. 2007
- [5] Pachauri, R.K., Reisinger, A. *Contribution of Working Groups I, II and III to the Fourth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*, IPCC, Geneva, Switzerland
- [6] Stern, N. *The Economics of Climate Change*. The Stern Review. Cambridge University Press. 2007
- [7] Von Storch, H., et al., *Reconstructing past climate from noisy data*. Science, 306, 2004, s.679-682

PODMÍNKY PODNIKÁNÍ V ČR Z POHLEDU HODNOCENÍ SVĚTOVÉ BANKY BUSINESS CONDITIONS IN THE CR FROM THE EVALUATION OF THE WORLD BANK

Eva Hamplová

Univerzita Hradec Králové

eva.hamplova@uhk.cz

Klíčová slova:

Světová banka – zpráva doing business 2011 – podnikání – podnikatelské prostředí

Key words:

The World Bank – report doing business 2011 – business – business environment

Abstract:

This article summarizes some conclusions from the World Bank's evaluation – Doing Business 2011 - comparing business regulation in 183 economies in the period June 2009 – May 2010. Key country is Czech Republic, whose position in the rankings on the ease of doing business has visibly changed. Change in global rank was influenced by better key indicators – registering property and closing a business.

Podnikatelské prostředí a jeho pozitivní vývoj je jednou z nejdůležitějších podmínek pozitivního ekonomického vývoje na úrovni států, stejně tak jako i celosvětového ekonomického vývoje. Podmínky k podnikání v zemích světa každoročně hodnotí Světová banka spolu s Mezinárodní finanční korporací a následně zveřejňuje ve svých závěrečných zprávách pod názvem „Doing Business“. Jde o studii komparující obchodní pravidla či předpisy ve 183 zemích světa v rámci 11 klíčových ukazatelů. Celkový index, je výsledkem průměrné hodnoty dílčích hodnocení pouze 9 ukazatelů a zařazuje každou komparovanou zemi do celosvětového žebříčku a v rámci něho do 7 skupin (30 zemí ve skupině OECD, 46 saharské Afriky, 32 Latinské Ameriky a Karibské oblasti, 25 východní Evropy a střední Asie, 24 východní Asie a Tichomoří, 18 blízkého Východu a severní Afriky, 8 zemí z jižní Asie).

Kritéria hodnocení kvality podnikatelského prostředí

1. Zahájení podnikání – při jednoduchosti zahájení podnikání se hodnotí počet nutných administrativních úkonů, které musí podnikatel provést, doba trvání než se všechny administrativní požadavky na jednotlivých úřadech a institucích vyřídí, náklady spojené se založením podnikání a minimální požadovaný kapitál.
2. Vyřízení stavebního povolení – hodnocen je opět počet nutných procedur, doba vyřízení a náklady spojené s vyřízením žádosti o stavební povolení.

3. Registrace nemovitostí - hodnotí lehkost, s jakou si mohou podniky zajistit práva k nemovitostem. Hodnocen je počet nutných úkonů spojených s převodem vlastnických práv k nemovitosti, čas a náklady spojené s registrací vlastnictví na požadovaných úřadech.
4. Získání úvěru - hodnotí se dostupnost úvěru, zákonná práva věřitelů a vymahatelnost dlužné částky. Přístup k finančním informacím pomocí veřejně sdílených rejstříků nebo úřadů.
5. Ochrana investorů - v uvedeném pilíři se hodnotí tři důležité prvky ochrany investorů: průhlednost transakcí, právní ochrana investorů a odpovědnost za vlastní řešení obchodní transakce.
6. Placení daní - hodnotí se, jak velké daně musí zaplatit středně veliká společnost. Kolik daňových plateb za rok musí provést a časovou náročnost spojenou s platbami daní.
7. Zahraniční obchod - postupy, které jsou spojeny s dovozem a vývozem zboží. Sleduje se nutná administrativa, čas a náklady spojené s dovozem a vývozem požadovaného zboží.
8. Zajištění dodržování smluv - hodnotí se snadnost či naopak obtížnost vymáhání uzavřených obchodních smluv. Legislativní ochrana se určuje podle vývoje sporu. Jak dlouhý čas trvá od podání žaloby po soudní rozhodnutí až k faktickému uhrazení dlužné částky dlužníkem.
9. Ukončení podnikání - sleduje se potřebný čas a náklady k zavření podniku. Hodnotí se průběh konkurzního řízení, procesní a administrativní překážky. Kolik dostanou věřitelé nazpátek z částky přihlášené ke konkurznímu řízení.
10. Zaměstnávání pracovníků – jaké problémy mají zaměstnavatelé při přijímání a propouštění, jaká je legislativní pružnost upravující pracovně-právní vztahy, problémy s nadbytečností, náklady spojené s nadbytečností (tento ukazatel není zařazen do celkového hodnocení).
11. Získávání elektrické energie – hodnotí snadnost a dostupnost získávání elektrické energie, hodnotí proces výroby, transformace, distribuce ke konečnému zákazníkovi (také tento ukazatel není zařazen do celkového hodnocení).

TAB. 1: 15 vybraných zemí s nejsnadnějšími podmínkami k podnikání podle studie Světové banky ve spolupráci s Mezinárodní finanční korporací

2011	2010	
1.	1.	Singapur
2.	2.	Hongkong
3.	3.	Nový Zéland
4.	4.	Velká Británie
5.	5.	USA
6.	6.	Dánsko

2011	2010	
7.	9.	Kanada
8.	7.	Norsko
9.	8.	Irsko
10.	10.	Austrálie
11.	12.	Saudská Arábie
12.	13.	Gruzie
13.	11.	Finsko
14.	18.	Švédsko
63.	82.	Česká republika

Zdroj: Doing Business 2011: Making a Difference for Entrepreneurs, str. 4

Česká republika získává v rámci celosvětového hodnocení 63. místo, což je výrazný posun oproti hodnocení minulého roku. S horšími podmínkami podnikání než Česká republika jsou např. země Bělorusko 68. místo, Polsko 70. místo, Itálie 80. místo, Chorvatsko 84. místo, Egypt 94. místo či Řecko 109. místo. Na druhé straně s podmínkami lepšími se umístilo kromě výše zmiňovaných např. Německo 22. místo, Rakousko 32. místo, Slovensko 41. místo, Bulharsko 51. místo, Rumunsko 56. místo.

Velmi zajímavé je hodnocení České republiky z pohledu jednotlivých hodnotících kritérií. Jak ukazuje tabulka č. 2 pouze kritéria registrace nemovitostí, ukončení podnikání a získání úvěru vyzdvihují Českou republiku na „pěkné místo“, tj. 63. místo ze 183 hodnocených zemí. Naopak velký propad naznačují hodnotící kritéria zahájení podnikání, placení daní či ochrana investorů. Při analýze problémů spojených se zahájením podnikání jsou všechny kategorie, určující hodnotící kritérium, nad průměrem skupiny, do které je Česká republika zařazena (OECD). ČR vykazuje výrazně větší množství procedur souvisejících se zahájením podnikání (ČR 9, OECD 5,6), výrazně delší dobu administrativního vyřizování (ČR 20 dnů, OECD 13,8 dnů), vyšší náklady související se založením podniku (ČR 9,3 %, OECD 5,3 %) i výrazně vyšší povinný základní kapitál (ČR 30,9 %, OECD 15,3 %). U hodnotícího kritéria placení daní získává Česká republika záporné body nejvíce z titulu časové náročnosti spojené s platbami daní, dále pak z titulu vyššího sociálního a zdravotního pojištění ve srovnání se skupinou OECD.

TAB. 2: Postavení České republiky v rámci světového žebříčku dle jednotlivých klíčových ukazatelů hodnocení kvality podnikatelského prostředí

Klíčový ukazatel	ČR 2011	ČR 2010	1. místo v celosvětovém hodnocení 2011
1.	130.	127.	Nový Zéland
2.	76.	75.	Hongkong
3.	47.	62.	Saúdská Arábie
4.	46.	44.	Malajsie
5.	93.	92.	Nový Zéland
6.	128.	121.	Maledivy
7.	62.	57.	Singapur
8.	78.	78.	Lucembursko
9.	32.	115.	Japonsko

Zdroj: Doing Business 2011: Making a Difference for Entrepreneurs, Czech Republic

Pozitivní změnu postavení České republiky v rámci světového žebříčku nejvíce ovlivnily kategorie (klíčový ukazatel) registrace nemovitostí a ukončení podniku, zejména v souvislosti s insolvenčním zákonem.

Registrace nemovitostí

Z rozboru indikátorů, které klíčový ukazatel ovlivňují, má Česká republika aktuální stav 4 procedur spojených s převodem vlastnických práv. Počet procedur se nezměnil od roku 2008. Výrazným posunem je celkový počet dnů, nezbytných k registraci majetku. Ve zprávě Doing Business 2008 je započítáno 123 dnů, Doing Business 2010 78 dnů a konečně ve zprávě Doing Business 2011 „pouhých“ 43 dnů, zejména v souvislosti s registrací u Katastrálního úřadu. Dalším indikátorem jsou náklady spojené s převodem nemovitosti. Jde o 3 % z hodnoty majetku a od roku 2008 se tento indikátor nezměnil. V rámci skupiny OECD je klíčový ukazatel ve zprávě Doing Business 2011 spojen s počtem procedur 4,8. Počet dní nezbytných k registraci 32,7. Náklady spojené s převodem 4,4 %. Saúdská Arábie, jako vítěz v celosvětovém hodnocení si vystačí pouze se dvěma procedurami, dvěma dny a nulovými náklady.

Ukončení podnikání

Klíčový ukazatel ovlivňují následující 3 indikátory.

- (1) Průměrná doba ukončení podnikání. Zjišťují se informace o pořadí postupů a jejich možný souběh, což v hodnocení České republiky dostalo výrazné změny od roku 2008 z 6,5 roků na 3,2 let (OECD 1,7 roků, Japonsko jako vítěz v celosvětovém hodnocení 0,6 roků).

- (2) Indikátor míry návratnosti z insolventních firem (věřitelům, finančním úřadům i zaměstnancům), stanovený v centech z dolaru, ve kterém Česká republika vykazuje dokonce hodnotu 55,9 (OECD 69,1, Japonsko jako vítěz v celosvětovém hodnocení 92,7). Hodnoty od roku 2008 se pohybovaly kolem 20. Jde o nárůst o 180 %, kterým výsledný klíčový ukazatel nabyl výrazných pozitivních bodů. Jde o jasný dopad a účinek insolvenčního zákona o úpadku a způsobech jeho řešení, který nahradil dosavadní zákon o konkurzu a vyrovnání.
- (3) Posledním indikátorem jsou náklady stanovené procentem z majetku. Zpráva Doing Business 2011 uvádí 17 %, období od roku 2008 pouhých 15 % (OECD 9,1, Japonsko jako vítěz v celosvětovém hodnocení 4 %).

Závěr

Je zcela zřejmé, že podmínky podnikání v České republice a jejich hodnocení v celosvětovém měřítku, zaznamenaly významnou pozitivní změnu. Ovšem samotné umístění České republiky v celosvětovém měřítku hodnotit na výbornou nelze, o skupině OECD ani nemluvě. Ze 30 zemí jsme v rámci hodnocení Doing Business 2011 obsadili 27. místo. Je před námi další rok, který s sebou ponese mnohé změny, v souvislosti s novou vládou. Do jaké míry budou podnikatelské prostředí stabilizovat, je otázkou.

Literatura:

- [1] Doing business 2011: Making and Difference for Entrepreneurs, Washington, D.C., World Bank 2010. ISBN 978-0-8213-7960-8
- [2] Doing business 2011: Making and Difference for Entrepreneurs Czech Republic, Washington, D.C., World Bank 2010. ISBN 978-0-8213-7960-8
- [3] Doing business 2010: Reforming through Difficult Times, Washington, D.C., World Bank 2009.
- [4] Doing business 2009: Washington, D.C., World Bank 2008.
- [5] Doing business 2008: comparing regulation in 178, Washington, D.C., World Bank 2007. ISBN 978-0-8213-7231-9
- [6] Zákon č. 285/2009 Sb. ze dne 1. 11. 2009, kterým se mění zákon č. 182/2006 Sb. o úpadku a způsobech jeho řešení (insolvenční zákon)

KONKURENCE NABÍDEK BANK V RÁMCI IDENTIFIKOVANÝCH KLIENTSKÝCH PROFILŮ

BANK OFFER COMPETITION WITHIN THE FRAME OF IDENTIFIED CLIENT PROFILES

Martina Hedvičáková, Ivan Soukal

Univerzita Hradec Králové

Martina.Hedvicakova@uhk.cz, Ivan.Soukal@uhk.cz

Klíčová slova:

klientské náklady – účet – banka – klient – Kalkulátor

Key words:

client's costs – account – bank – client – Calculator

Abstract:

The retail core banking services in the Czech Republic is typical by its opaque tariffs of individual banks and higher client's costs compared to the developed EU countries. The goal of the paper is to calculate Bank index, respectively the list of the most cost-suitable products based on frequency of service usage, communication channel preference and on analysis of identified clusters. The index's purpose is to help to choose the best account reflecting client's month activity. Data are gathered from the expert system The core bank services calculator.

1. Úvod

Příspěvek se zabývá problematikou klientských nákladů (všeobecně označovaných "poplatky".) Na tomto trhu existuje významná asymetrie informací způsobená nepřehledností nabídek bank a nemožností jejich komparace, která významně znesnadňuje fungování principu tzv. neviditelné ruky trhu. Tento fakt byl nedávno potvrzen též Evropskou komisí v rámci několika nedávných studií (SEPA monitoring study, Study on the data collection for prices of current accounts provided to consumers, Retail financial services to the consumer markets scorecard). Závěry studií a eurokomisař pro vnitřní trh Charlie McCreevy za doby svého mandátu doporučily pro Českou republiku vytvoření snadno přístupného komparačního systému, který by jednoznačně dokázal klientovi pomoci zorientovat se v tzv. bankovních poplatcích. [1], [2], [3]. Na expertním webu bankovnipoplatky.com vznikl Kalkulátor bankovních poplatků, který má naplňovat výše zmíněný cíl - pomoci klientovi zorientovat se v nabídkách bank a vybrat si nejvhodnější účet s nejnižšími měsíčními náklady.

2. Kalkulátor bankovních poplatků

Z výše uvedeného důvodu, zpřehlednění situace na bankovních trzích, vznikl na serveru <http://www.bankovnipoplatky.com> Kalkulátor bankovních poplatků. Cílem

Kalkulátoru bankovních poplatků (dále jen Kalkulátor) je pomoci bankovním klientům v orientaci při srovnání cen jednotlivých bankovních účtů. Tento Kalkulátor je považován za významný doplňkový zdroj informací klientů a je založen na informačních zdrojích dostupných jednotlivých sazebníků bank. [4] Kalkulátor v bázi dat obsahuje data pro nabídku 12ti bank 45ti různých druhů běžných či tzv. balíčkových účtů. Kalkulátor je ve své části získávání dat o klientovi rozčleněn do logických kapitol. Celkem obsahuje 52 otázek (25 otázek s přidruženými podotázkami a tři doplňkové otázky). Vedle základního zpoplatnění jednotlivých je sledováno i pravidlo „if – then“, kdy např. jsou klientům odpouštěny některé poplatky, pokud je na jejich účtu zůstatek vyšší než stanovená mez nebo pokud se obrát na účtu pohybuje přes stanovenou mez. Tyto podmínky jsou přítomny v nabídkách např. Raiffeisenbank, GE Money, Citibank apod. Kalkulátor sleduje velmi podrobně chování klientů, resp. zachycuje užívání retailových bankovních služeb respondentů. Nejedná se jen o to, u jaké banky jsou, ale hlavně kolikrát danou službu užijí. Díky tomu je celkový poplatek klienta ovlivněn nejen tím, jak drahou banku má, ale především jak se v ní chová. Pokud je někdo velmi aktivní, tak i v průměrně drahé bance bude platit měsíčně stokoruny. Pokud někdo banku prakticky neužívá, tak i v drahé bance se může dostat pod 100,- Kč měsíčně. Ve výpočtu je přesně sledováno, jaký účet daný klient užívá. Vzhledem k tomu je ovšem také nemalé procento účtů, kde nemůže být výpočet proveden.

3. Metodika výpočtu Bankovního indexu [3]

Všechny banky provádějí segmentaci trhu, resp. jednotliví klienti svým vzorcem užívání bankovních služeb spadají do více, či méně homogenních skupin. Tyto skupiny se primárně odlišují frekvencí užívání služeb a volbou komunikačního kanálu. Stejně tak i respondenti Kalkulátoru tvoří určité skupiny, chceme-li klientské clustery. V rámci zkoumání dat (více viz část Metodika výpočtů bankovního indexu) byly identifikovány 4 standardní profily a jeden nestandardní. První 4 jsou typické skupiny retailových bankovních klientů a poslední jsou pracovním názvem extrémní klienti, kteří nebyli v prosinci 2010 počítáni. Klientské profily byly vypočítány na vzorku přibližně 8 000 respondentů, jejichž odpovědi prošli verifikačně validační částí, aby nebyly výsledky vychýleny, a aby mohli být respondenti zpracováni metodou listwise. Celkový počet respondentů před verifikačně validační fází přesahoval 11 000. V následující části jsou jednotlivé profily stručně charakterizovány a též je uveden jejich procentuální podíl na celku.

1. **Aktivní klient, 16,3%** – cluster 1 je skupinou aktivnějších klientů, kde je oproti průměrnému klientovi četnost příchozích plateb 2krát vyšší, stejně tak u JPÚ do vlastní banky, výběru hotovosti z ATM cizí banky a vkladu, či výběru hotovosti. V užívání TPÚ do vlastní banky je 3krát aktivnější. V ostatních službách je profil blízko průměrnému klientovi ovšem na rozdíl od něj zřídka, ale přesto užívá též pobočkových služeb. Přesto znatelnou preferenci komunikačního kanálu e-banking nelze přehlédnout. Tento klient

je také jediný profil užívající ATM v zahraničí. Toto užití je ale málo časté, hodnotu 0,4 lze interpretovat tak, že v průměru provede pouze 3 výběry ročně, nebo že z 10ti klientů pouze 4 tuto službu jednou měsíčně využijí.

2. **Průměrný klient s pobočkovou preferencí, 8,3%** – cluster 2 je menší cluster klientů se silnou pobočkovou preferencí. Ohledně počtu peněžních transferů, příchozích plateb se četnostmi měsíčního užití velmi přibližují průměrnému klientovi, ale jejich realizace téměř vždy probíhá na pobočce. Rozdílem oproti průměrnému klientovi je také 5krát vyšší četnosti výběrů a vkladů hotovosti na pobočce (ta je u průměrného klienta prakticky zanedbatelná). I přes pobočkovou preferenci mají někteří z těchto klientů aktivní e-banking a v průměru jednou za dva měsíce ho využijí.
3. **Průměrný klient, 39,3%** – cluster 3 je skupinou většinové populace s e-banking. S ostatními clustery, kromě posledního, má společné především frekvence výběrů z ATM (přibližně 3krát z vlastní banky a 1krát z cizí). Dále je pro něj charakteristická preference užívání elektronického bankovníctví jak v JPÚ, tak v TPÚ a inkasu. Pobočkové služby pro peněžní transfery prakticky neužívá vůbec. Pokud využije služeb na pobočce, jedná se o výběr, či vklad v hotovosti a to maximálně jednou ročně, což tyto služby řadí mezi zanedbatelné a tudíž nejsou ve výsledku započítávány.
4. **Pasivní klient, 35,9%** – poslední cluster obsahuje klienty s nízkými četnostmi měsíčního užívání všech sledovaných služeb. Nejlépe je toto vidět na peněžních transferech a příchozích platbách, kde za měsíc obdrží pouze 2 platby a provede pouze 2 JPÚ a jeden TPÚ. Všechny transferové služby provede přes Internet. Ohledně hotovostních operací má také o třetinu nižší měsíční četnost výběrů z ATM vlastní banky, resp. o polovinu nižší při výběru z ATM banky cizí. Tento klient by se dal nazvat jako nízkonákladový e-banking klient.

4. Bankovní index za 4. kvartál 2010 – náklady clientských profilů

Drtivá většina změn v sazebnících běžných účtů odehrála ve 3. kvartálu a drobné změny, které proběhly nyní, se netýkaly služeb sledovaných v rámci Kalkulátoru, resp. našich profilů. Změny v poplatcích se ve 4. kvartálu konaly především v úvěrových produktech, např. hypoteční úvěry. Vzhledem k tomu byl i vliv na zpoplatnění jednotlivých profilů prakticky nulový. Nulové změny se ovšem netýkaly clientského indexu, kde byl zaznamenán nárůst nákladů, který sice není nikterak závažný, ovšem může ukazovat na zvýšenou aktivitu v posledním měsíci, která je přirozeně spojena se svátky a vyšší frekvencí operací s hotovostí (zvýšená frekvence užívání služeb byla zaznamenána i v jednorázových bezhotovostních operacích, ale ty se v drtivé většině bank neprojeví na výši zpoplatnění). Frekvence užití služeb, volba komunikačního kanálu a rozbor jednotlivých profilů (clusterů) najdete v tabulce metodiky výpočtu zde:

TAB. 1: 15 nejvhodnějších účtů pro jednotlivé profily pro 4Q 2010

Aktivní klient	Náklady v Kč	Pobočkový klient	Náklady v Kč
<i>Fio běžný**</i>	143	Banco Popolare běžný	156
<i>LBBW Konto 5 za 50**</i>	200	Banco Popolare On-line konto	156
<i>UniCreditBank Partners konto**</i>	211	Banco Popolare Prima konto	160
<i>UniCredit Konto Mozaika**</i>	223	PS Osobní účet Era	185
PS Osobní účet Era	225	LBBW IQ konto ZDARMA	190
PS Osobní účet Zadarmo	225	LBBW Konto 5 za 50	209
<i>LBBW IQ konto ZDARMA**</i>	229	Raiffeisenbank eKonto Extra*	228
ČSOB AKTIVNÍ KONTO	234	Volksbank STYL konto	236
<i>Volksbank STYL konto**</i>	235	Volksbank Běžný	257
KB Extra konto	256	Volksbank FIT konto	261
GE Money GENIUS ACTIVE	266	KB Extra konto	269
ČSOB BĚŽNÝ	298	Banco Popolare Grande konto	273
ČSOB KONTO	310	ČSOB AKTIVNÍ KONTO	293
Raiffeisenbank eKonto Základ	345	ČSOB BĚŽNÝ	314
GE GENIUS Start	396	Raiffeisenbank eKonto Základ	314

Průměrný internetový	Náklady Kč	Pasivní internetový	Náklady Kč
mBank mKONTO	32	mBank mKONTO	23
Fio běžný	65	Fio běžný	50
PS Osobní účet Zadarmo	72	PS Osobní účet Zadarmo	58
Raiffeisenbank eKonto Extra*	105	Raiffeisenbank eKonto Extra*	60
LBBW Konto 5 za 50	118	Banco Popolare běžný	82
PS Osobní účet Era	122	Banco Popolare On-line konto	82
ČSOB AKTIVNÍ KONTO	124	LBBW IQ konto ZDARMA	84
LBBW IQ konto ZDARMA	127	Banco Popolare Prima konto	86
Banco Popolare běžný	131	PS Osobní účet Era	95
Banco Popolare On-line konto	131	LBBW Konto 5 za 50	97
Banco Popolare Prima konto	135	ČSOB AKTIVNÍ KONTO	105
UniCredit Konto Mozaika	144	ČSOB BĚŽNÝ	113
GE Money GENIUS ACTIVE	148	ČSOB KONTO	113
Volksbank STYL konto	149	Volksbank STYL konto	115
KB Extra konto	152	UniCredit Konto Mozaika	125

* po splnění podmínek obratu, či průměrného měsíčního zůstatku

** účet je bez podpory dodatkové služby cash-back

Zdroj: www.bankovnipoplatky.com, vlastní výpočet

Z výsledků v tabulce je vidět, že je jen velmi málo účtů, které by vyhověly všem. Např. účet od Fio je pro 3 profily prakticky nejvýhodnější, ale pro pobočkového klienta vhodný není vůbec (náklady byly tak vysoké, že se Fio neprobojovala mezi nejlepšími 15 produktů). Ohledně účtu, který vyhoví téměř všem za relativně nízké náklady, se dá hovořit o Era osobním účtu zadarmo. Pro klienty, kteří nepoptávají pobočkové služby, je dle očekávání s jasným náskokem nejvýhodnější mKonto. Tak by se dalo pokračovat dále, ale hlavní myšlenka, že každý by si měl zvolit produkt podle své frekvence užívání a preference komunikačního kanálu, je jasná. V úvodu této části byl zmíněn ještě nestandardní cluster extrémní klient. Tato skupina (podíl na celku přibližně 0,03 %) klientů vykazuje velmi vysoké frekvence užívání bankovních služeb a je zde na místě podezření, že se jedná o OSVČ, občany podnikající na aukčních portálech, drobní podnikatelé apod. Přes 30 jednorázových příkazů a 30 příchozích plateb měsíčně běžný klient za měsíc nevyužije. Užívání retailových účtů k podnikání je většinou bank zakázáno již ve smlouvě a např. u mBank bylo užívání mKonta k podnikání jedním z oficiálních důvodů zavedení některých poplatků. Vzhledem k tomu, pro tento cluster nebude proveden výpočet nejvhodnějších účtů, protože se řešitelský tým odmítá podílet na porušování smluvních vztahů. Přesto je zajímavé o tomto do jisté míry veřejném tajemství přinést hmatatelný důkaz.

5. Závěr

Z výše uvedených 15 nejvhodnějších účtů pro jednotlivé profily je vidět, že klient se musí neustále zajímat o výši poplatků u jednotlivých účtů, ale také přesně definovat své potřeby. Pokud není schopen objektivně stanovit počet operací, které provádí v jednotlivých měsících, poplatky za jeho účet budou i několikrát vyšší než je poplatek za vedení účtu. Pomocí projektů jako je například Kalkulátor se lze jednoduše seznámit se situací na bankovním trhu a vybrat si účet na míru.

Článek byl zpracován v rámci projektu specifického výzkumu „Index cenové hladiny core banking services a klientské clustery“ číslo 2111 z výdajů na výzkum a vývoj Ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy.

Literatura:

- [1] European Union Directorate-General for Health and Consumers Protection. SEPA monitoring study. 2008, [online], URL: http://ec.europa.eu/consumers/rights/docs/SEPA_monitoring_study.pdf, cit. 22.2.2010
- [2] European Union Directorate-General for Health and Consumers Protection. Retail financial services to the consumer markets scorecards. 2009, [online], URL:

http://ec.europa.eu/consumers/rights/docs/swd_retail_fin_services_en.pdf,
cit. 22.2.2010

- [3] Commission of the European communities. Study on the Data collection for prices of current accounts provided to consumers. 2009, [online], URL: http://ec.europa.eu/consumers/strategy/docs/prices_current_accounts_report_en.pdf, cit. 24.2.2010
- [4] Bankovnípoplatky.com, Kalkulátor bankovních poplatků, [online], URL: <http://www.bankovnipoplatky.com/kalkulator.html>, cit. 10.11.2010
- [5] SOUKAL, I., HEDVIČÁKOVÁ, M., Bankovní index - metodika, [online] URL: <http://www.bankovnipoplatky.com/bankovni-index---metodika-12509.html>, cit. 10.11.2010

COMMERCIAL PAPERS JAKO TREND VE FINANCOVÁNÍ Z EXTERNÍCH ZDROJŮ

COMMERCIAL PAPERS AS A TREND IN FINANCING OF EXTERNAL RESOURCES

Irena Honková

Univerzita Pardubice

honkova@taurus-sro.cz

Klíčová slova:

commercial papers – euronote facilities – krátkodobé financování

Key words:

commercial papers – euronote facilities – short-term financing

Abstract:

The aim is to explain the concept of commercial paper as an innovative source of short-term external financing outside the banking sector, show the boom in the international money market and proves that they are an appropriate tool for short-term financing for all well-known and financially stable company, seeking short-term funding as quickly and without any support for banks. This article also describes the interest rate commercial paper and methods for their placement on the market.

Úvod

Commercial papers představují inovativní nástroj financování podniku z externích zdrojů. Český jazyk zatím nezná odborný překlad tohoto sousloví, neboť překlad obchodní papíry by byl velice obecný. Jeden z možných překladů je i směnka, avšak ani toto slovo nevystihuje pravý význam tohoto nástroje financování. Tato práce si klade za cíl vysvětlit pojem Commercial Papers a ukázat jejich rozmach na mezinárodním peněžním trhu.

Commercial Papers patří vedle půjček s nulovým kupónem (zerobonds), proměnlivých úročených půjček (floating rate notes) a půjček s dvojí měnou (multy currency notes) do skupiny inovativních nástrojů ve financování z externích zdrojů. [4, 603] Commercial Papers jsou zvláštním typem tzv. Euronote Facilities. Euronote Facilities je způsob financování, při němž banky nevystupují bezprostředně jako poskytovatelé úvěru. Na rozdíl od Euronote Facilities v případě Commercial Papers nemají banky povinnost převzít cenné papíry v případě, že se je nepodaří umístit na trh.

Příjemci úvěru získávají prostředky přímo od vkladatelů. Tyto cenné papíry lze obchodovat ve speciálních finančních domech. Od emitenta se vyžaduje dobrá finanční reputace. Zjištění finanční pozice je prvním krokem. V případě kladného hodnocení se vydá výrok „prodej bez výhrad“ a firemní dlužní úpisy mohou být

emitovány. Další možností obchodu s Commercial Papers je elektronický obchod. První společnost, která nabídla své papíry online byla americká Ford Motor Company. Obchodní systém pro ni budovala společnost CS First Boston. Později byly vyvinuty další systémy, které investorům umožnily přímou emisi. V posledních letech byl nejvýznamnější Sungard's Transaction Network. Emise online umožňuje emitentům redukovat poplatky na polovinu obvyklých nákladů dealerům.

Tyto krátkodobé cenné papíry jsou v podstatě nezajištěné dlužní úpisy. Commercial papers mohou mít splatnost v rozmezí od jednoho dne do jednoho roku. Jedná se tedy o krátkodobý způsob financování. Nejčastější obchody se splatností 1-4 dny, z toho vyplývá, že jde skutečně o nezvykle krátkodobé financování. Minimální hodnota bývá £ 100 000, ačkoliv v praxi se zřídka vydávají v menší částce než £ 1 milión. [3, 296] Anglický název Commercial papers stejně jako prvotní vymezení librami dává tušit, že tento způsob financování pochází z Londýna. Trh pro šterlinkové cenné papíry byl založen v roce 1986 v Londýně. Trh se následně rozrostl i pro středně velké společnosti. Zúčastnit se mohou společnosti, jejichž čistá aktiva dosahují nejméně £ 25 miliónů. Eurocommercial paper market dovoluje společností rozšířit možnosti emise i v jiných měnách než je šterlink. [2, 665]

U Commercial papers se zpravidla neplatí úrok. Častou formou je emise s diskontem. Tyto cenné papíry jsou známy jako tzv. pure discount securities. Při jejich splatnosti emitent zaplatí jejich nominální hodnotu. Hodnota úroku je tedy jednoduše obsažena v rozdílu mezi nominální a diskontovanou cenou, za kterou jsou nabízeny. Commercial papers nabízejí dobré výnosy, jsou vysoce likvidní a jak již bylo v úvodní charakteristice řečeno, umožňují vklad mimo bankovní sektor.

Společnosti se často angažují v tzv. „rolling programme“. Jedná se o emise, které jsou v době jejich splatnosti nahrazeny novými emisemi. Tento efekt v podstatě konvertuje krátkodobé financování do střednědobého financování se splatností do 270 dní. [2, 665]

Pro společnost, jež se rozhodla pro krátkodobé financování touto cestou, existují následující výhody a hlavní nevýhoda:

Výhody Commercial Papers

- Flexibilita

Společnost emitující Commercial Papers si může volit načasování a splatnost svých papírů dle svých potřeb. Vedle toho, na rozdíl od dluhopisů, nejsou Commercial Papers pravidelně úročeny.

- Náklady

Při emisi papírů přímo investorovi je úroková míra menší než při zapojení finanční instituce. Úroková míra z Commercial Papers se obvykle pohybuje mezi 0,02 a 0,05 %. Úroková míra je determinována všeobecnou úrovní úrokových měr na peněžním trhu. Investoři obvykle nepožadují vysokou úrokovou míru, neboť tyto Commercial Papers emitují finančně stabilní firmy a není zde nutná tzv. riziková

prémie. Výnosnost Commercial Papers se pohybuje těsně nad úrovní vládních cenných papírů. [1, 633]

- Globální působnost

Na rozdíl od bank, jejichž působnost je omezena geograficky, lze s Commercial Papers obchodovat po celém světě. Mnoho vysoce kvalitních amerických Commercial Papers je obchodováno přes oceán. Vznikl evropský trh European commercial paper (Euro CP) market, který nabízí možnost eurodolarových dluhopisů. Neexistuje regulace komise cenných papírů SEC. Euro CP představuje atraktivní způsob financování.

Nevýhoda Commercial Papers

Jako zdroje krátkodobého a střednědobého financování lze Commercial Papers použít pouze ve velkých firmách.

Commercial papers se řadí do několika kategorií podle své bonity. Předpokládanou bonitu ohodnocují ratingové společnosti, z nichž nejznámější jsou Moody Investors Service a Standard&Poor.

TAB. 1: Kritéria pro stanovení druhu CP [5]

	AA nefinanční	A2/P2 nefinanční	AA finanční
Krátkodobý rating	„1“ nebo „1+“, žádné jiné než „1“	Ne jiné než „2“	Stejný jako AA nefinanční
Dlouhodobý rating	„AA“	Alespoň jedno „A“ nebo „BBB“, „BAA“	Stejný jako AA nefinanční
Kódy SIC (kóduje Středisko cenných papírů SEC)	100-5999, 7000-9999	Stejný jako AA nefinanční	6000-6999 s výjimkou 6189 a 6200-6299

TAB.2: Objem průměrných ročních obchodů v mil. USD v bonitě AA nefinanční [5]

	Celkem	1 - 4 dny	5 - 9 dnů	10 - 20 dnů	21 - 40 dnů	41 - 80 dnů	81 a více dnů
Rok 2008	1641	636	143	198	319	239	105
Rok 2009	4574	3565	180	188	311	195	134
Rok 2010	5100	3773	270	369	351	229	108

TAB. 3: Objem průměrných obchodů v mil. USD v bonitě A2/P2 nefinanční [5]

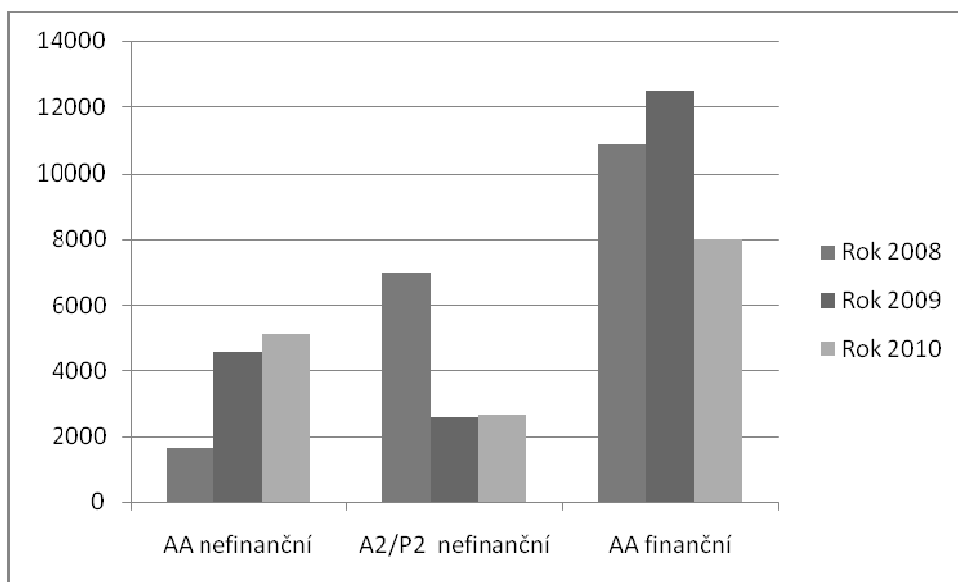
	Celkem	1 - 4 dny	5 - 9 dnů	10 - 20 dnů	21 - 40 dnů	41 - 80 dnů	81 a více dnů
Rok 2008	6966	5243	585	507	446	145	39
Rok 2009	2593	1875	216	212	200	63	26
Rok 2010	2648	1977	210	224	187	41	9

TAB. 4: Objem průměrných ročních obchodů v mil. USD v bonitě AA finanční [5]

	Celkem	1 - 4 dny	5 - 9 dnů	10 - 20 dnů	21 - 40 dnů	41 - 80 dnů	81 a více dnů
Rok 2008	10844	6907	659	505	955	498	1319
Rok 2009	12461	9653	480	445	973	195	715
Rok 2010	7981	5902	426	221	442	301	689

TAB. 5: Objem celkových obchodů v mil. USD dle bonit [vlastní zpracování]

	AA nefinanční	A2/P2 nefinanční	AA finanční
Rok 2008	1641	6966	10844
Rok 2009	4574	2593	12461
Rok 2010	5100	2648	7981

**GRAF 1: Objem celkových obchodů v mil. USD dle bonit [vlastní zpracování]**

Z uvedených tabulek a grafů vyplývá, že nejčastěji jsou prováděny 1-4 denní obchody. Největší objem uskutečněných obchodů dosud zaznamenávají finanční instituce, avšak z grafu 1 je patrný pokles těchto obchodů. Naproti tomu obchody v nefinanční sféře v bonitě AA rostou. Údaje za rok 2010 byly k datu 13. 10. 2010. Commercial Papers tak dokazují, že jsou vhodným nástrojem krátkodobého financování pro všechny dobře známé a finančně stabilní společnosti, pokud hledají krátkodobé financování rychle a bez podpory bank.

Literatura:

- [1] BRIGHAM, E., HOUSTON, J. *Fundamentals of Financial Management*. 10th ed. Ohio: Thomson South-Western, 2004. 831 s. ISBN 0-324-17829-8
- [2] MCMENAMIN, J. *Financial management : an introduction*. 1st ed. London: Routledge, 1999. 805 s. ISBN 0-415-18161-5
- [3] MELICHER, D., NORTON, E. *Finance : Foundations of financial institutions and management*. 1st ed. Hoboken: John Wiley & Sons, 2007. 572 s. ISBN 978-0-470-00720-4
- [4] WÖHE, G., KISLINGEROVÁ, E. *Úvod do podnikového hospodářství*. Vyd. 2. Praha: C. H. Beck, 2007. 928 s. ISBN 978-80-7179-897-2
- [5] *Federalreserve.gov* [online]. 2006, 2010-10-13 [cit. 2010-10-13]. Commercial Papers. Dostupné z WWW: <federalreserve.gov/releases/cp>

CENA PRÁCE A DAŇOVÉ ZATÍŽENÍ FIREM LABOUR COST AND TAX BURDEN OF THE FIRM

Jana Janoušková

Slezská univerzita v Opavě

Janouskova@opf.slu.cz

Klíčová slova:

cena práce – osobní důchodová daň – sociální a zdravotní pojištění

Key words:

labour cost – personal income tax – social and health insurance

Abstract:

Czech Republic belongs among countries with less effective and not too flexible labour market. Tax burden of work is high and it is caused with high social and health insurance, especially by the amount which the employer is obliged to cover for their employees and on the contrary by a low proportion of income taxation of natural persons. The aim of this article is to refer to the tax burden of employees, which is determined by the amount and complicated personal tax structure and amount of social and health insurance.

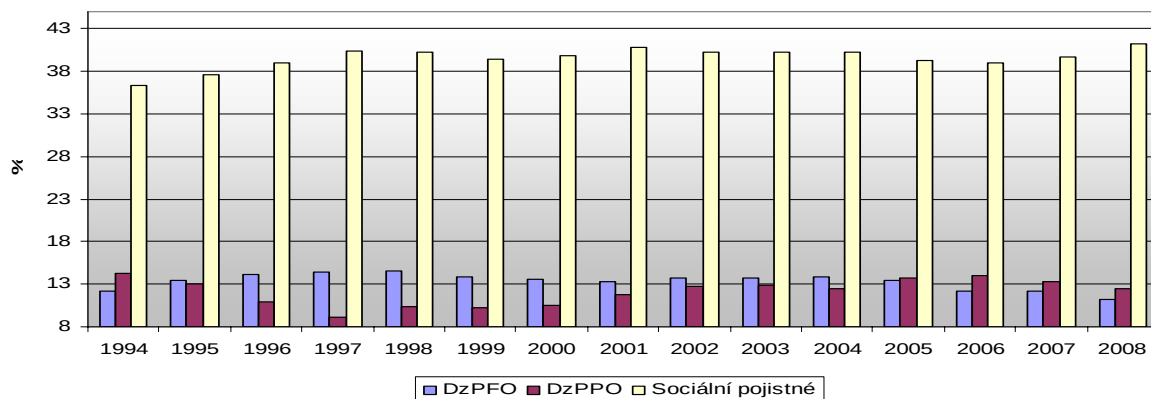
1. Vývoj daňového zatížení práce

Vysoké daňové zatížení práce, typické pro ČR, je způsobeno vysokým sociálním a zdravotním pojištěním, zvláště sumou, kterou je povinen hradit za své zaměstnance zaměstnavatel. Zvyšují se tím náklady práce, což vede současně k nelegálním formám pracovních vztahů. Zatížení práce je méně v současné době ovlivňováno osobní důchodovou daní (tj. daní z příjmů fyzických osob v ČR, dále jen DPFO), která ale zaznamenává mnohem více změn za období své novodobé existence než sociální a zdravotní pojištění zaměstnanců. Vysoké daňové zatížení je jedním ze základních faktorů negativně ovlivňující efektivnost a pružnost trhu práce s možným dopadem na snižování tempa ekonomického růstu. Zdanění zaměstnanců se podílí v současnosti cca 90 % na celkovém výběru DPFO. V prvních letech fungování daně byla zastávána určitá neutralita. Základ daně se snižoval o standardní odpočty, které částečně respektovaly sociální postavení poplatníka¹. Postupně se ale zaváděly nové daňové odpočty nákladového typu závislé na skutečně vynaloženém, převážně osobním výdaji poplatníka². Výnos ze zdanění fyzických osob vykazoval určitou stabilitu na rozdíl od výnosu ze zdanění firem.

¹ Jednalo se o odpočty na poplatníka, na vyživované dítě, manžela, manželku a invaliditu a tyto se pravidelně do r. 2000 valorizovaly.

² Jednalo se o dary, úroky z úvěrů na pořízení vlastního bydlení, příspěvky penzijním fondům a na soukromé životní pojištění, zaplacené odborové příspěvky, úhrady dalšího vzdělávání.

GRAF 1: Podíl daní z příjmů fyzických, právnických osob a sociálního pojistného na celkových daňových příjmech (v %)



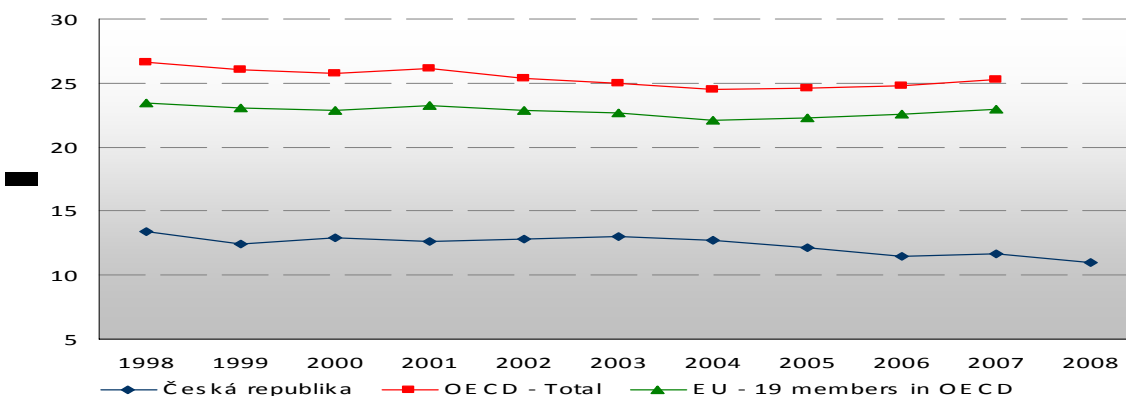
Pramen: www.mfcr.cz. *Makroekonomická predikce České republiky*. Fiskální výhledy - Ministerstvo financí České republiky odbor Finanční politiky. Vlastní propočty.

Graf upozorňuje na vývoj podílů jednotlivých daní z příjmů na celkových daňových příjmech v období od jejich zavedení, včetně sociálního pojistného a z grafu je patrná jeho dominance podílů na celkovém zdanění.

1. 2. Vstup České republiky do Evropské Unie a období let 2004 – 2007

Osobní důchodová daň se svou výší v jednotlivých zemích světa liší. Evropané odvedou ze svého hrubého příjmu na dani z příjmů podstatně více než v ostatních zemích světa. Podíl této daně na všech daňových příjmech se pohybuje v zemích EU přibližně od 22 do 27 % a ČR se stále pohybuje pod průměrem těchto zemí (viz graf č. 2).

GRAF 2: Podíl DPFO na celkových daňových výnosech (v %)



Pramen: Vlastní výpočty z <http://stats.oecd.org/wbos/Index.aspx?usercontext=sourceoecd>

Z hlediska provedených změn dochází v tomto období částečně k určitým reformním krokům, které měly významný dopad na pobídky k přijetí a udržení

pracovního místa s cílem zvýšení disponibilních příjmů rodin s dětmi a posílení *horizontální* spravedlnosti. Jsou zaváděna opatření proti daňovým únikům a odstranění nepřesností platné právní úpravy, které umožňovaly (s využitím legálních postupů) subjektům vyhnout se daňové povinnosti. Postupné snižování daně z příjmů *fyzických osob* bylo realizováno rozšiřováním jednotlivých daňových pásem a snižováním mezní sazby³.

TAB. 1: Komparace daně z příjmů fyzických osob

Rok 1993		Rok 2005		Rok 2006-7	
<i>základ daně</i>	<i>daň</i>	<i>základ daně</i>	<i>daň</i>	<i>základ daně</i>	<i>daň</i>
0-60 000	15 %	0-109 200	15%	0 - 121 200	12 %
60 000-120 000	9 000 + 20%	109 200-218 400	16 380 +20 %	121 200 – 218 400	14 544 Kč +19 %
120 000-180 000	21 000 +25 %	218 400-331 200	38 220 +25 %	218 400 – 331 200	33 012 Kč +25 %
180 000-540 000	36 000 +32 %	331 200 a výše	66 420 +32 %	331 200 a více	61 212 Kč +32 %
540 000- 1 080 000	151 200 +40 %	--	--	--	--
1 080 000 a výše	367 200 +47 %	--	--	--	--

Pramen: Zákon o daních z příjmů v aktuálních zněních + vlastní zpracování

Rokem 2004 byl zaveden naprosto nový institut ve zdanění příjmů fyzických osob, tzv. **minimální základ daně** ve výši poloviny průměrné mzdy⁴. Hlavním důvodem jeho zavedení byla realizace opatření proti daňovým únikům a podpora daňové spravedlnosti vůči zaměstnancům, kteří nemají možnost ovlivnit svůj základ daně jako podnikatelé. Zavedl se i určitý druh daňové úlevy, nazývané v daňové teorii *manželský splitting*. Byl prezentován jako tzv. **institut společného zdanění manželů**, s cílem zmírnit dopad progresivity zdanění. Období dynamického ekonomického růstu umožňovalo podnikům intenzivnější tvorbu zaměstnaneckých míst a nadále rostla minimální mzda. Zaváděná opatření a růst celkového počtu zaměstnanců ovlivnily růst objemu daňových příjmů *zaměstnanců*, které tradičně plní státní rozpočet. Pomalu se projevoval i vliv legislativní úpravy přijaté v předchozích letech, která přinesla určité zvýšení nezdánitelné částky příjmů ze závislé činnosti ve formě zaměstnaneckých benefitů. V podstatě ale nedocházelo

³ V r. 2004 byla mírně valorizována odčitatelná položka na dítě z 23 520 Kč na 25 560 Kč a v r. 2005 byla nahrazena slevou na dani a daň z příjmů fyzických osob se projevila v určité formě *negativní důchodové daně*.

⁴ Nulová ziskovost podnikání, kdy fyzické osoby nadále pokračují po několik let ve své činnosti, je nepopíratelným signálem, že se s největší pravděpodobností snižuje základ daně neprávem (krácením tržeb, neoprávněné zvyšování zdanitelných výdajů apod.).

v tomto období k žádným razantním změnám a dochází tak plíživě k mírnému zvyšování průměrné daňové sazby.

V letech 2005 až 2007 byl zaznamenán dvou etapový přechod od sociálních standardních odpočtů ke slevám na dani, byl zaveden daňový bonus, změnila se úroveň nominální sazby DPFO. Úprava daňového systému se soustředila zejména do oblasti podpory *nízko a středně příjmové* rodiny s dětmi. Novela znamenala největší snížení daní u fyzických osob od r. 1993. Rok 2006 byl rokem parlamentních voleb. Je pochopitelné, že vláda v tomto období z taktických důvodů odsunula další změny.

1. 3. Daňové zatížení v roce 2008

Rokem 2008 došlo ke zcela zásadním změnám. Bylo upuštěno od klouzavě progresivního zdanění a byla zavedena **jednotná sazba DPFO** ve výši 15 %. Podstatná změna ale spočívá ve vyjádřeném *postoji k hrazenému sociálnímu a zdravotnímu pojištění*, které již *nelze uznat za zdanitelné výdaje*. Tímto se podstatně **rozšiřuje základ daně** a je považován vládou za kompenzační faktor výhod, které plynou poplatníkům sjednocením daně na úroveň 15 %⁵. K podstatné změně došlo ve zdanění u zaměstnanců, u kterých bylo jediným možným výdajem sociální pojistné. Nově *základem daně* se staly příjmy zaměstnanců **zvýšené o částku** pojistného na sociální a zdravotní pojištění, kterou je povinen platit zaměstnavatel ze zúčtovaných hrubých mezd zaměstnance (tzv. *superhrubá mzda*). V tomto případě bylo **zvýšeno daňové zatížení** poplatníka (protože zdanění je podrobena i část odvodu pojistného zaměstnavatele za zaměstnance, a to v úhrnu 35 % z hrubé mzdy) z 15 % na 20,25 %. Celkové daňové zatížení u zaměstnanců včetně pojistného představovalo 32,75% hrubé mzdy pro rok 2008. Od r. 2009 se snížilo sociální pojistné, které hradil zaměstnavatel za zaměstnance o 1 %, tj. na 34 %. Jak prezentuje tabulka, zdanění mezd v rámci osobní důchodové daně je určující v podmínkách ČR.

TAB. 2: Přehled vývoje inkasa uvedených daní v ČR v letech 2005 až 2009

Vybrané daňové příjmy v mld. Kč	2005	2006	2007	2008	2009
DPFO – závislá činnost a funkční požitky	110,7	111,6	126, 4	115,2	111, 0
DPFO – samostatná výdělečná činnost	26,6	17,9	17,0	17,7	5,6

Pramen: http://cds.mfcr.cz/cps/rde/xchg/cds/xsl/ceska_danova_sprava_7997.html?year=0

⁵ Celkové daňové zatížení za rok 2008 poplatníků daně z příjmů fyzických osob včetně pojistného tak činí v úhrnu 36,55 %. Vyměřovací základ zůstává nadále 50 % rozdílu příjmů a výdajů. Při výpočtu je brána v úvahu sazba důchodového pojištění 29,6 % a 13,5 % pojistného na zdravotní pojištění a předpoklad, že poplatník neuplatní maximální vyměřovací základ, který se od 1. ledna 2008 zvyšuje.

V souvislosti se zdaněním závislé činnosti je zapotřebí zmínit, že byly zavedeny **stropy** pro **vyměřovací základ sociálního a zdravotního pojištění** i pro zaměstnance⁶.

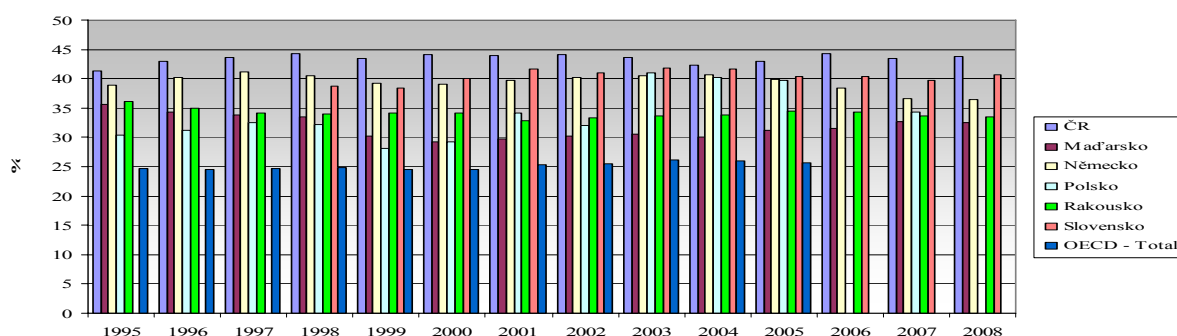
TAB. 3: Strop pro vyměřovací základ sociálního a zdravotního pojištění

Období	Výše v Kč
2008	1 034 880
2009	1 130 640
2010	1 707 048
2011	1 781 280

Pramen: Vlastní zpracování

ČR je charakteristická *vysokým podílem pojistného* a naopak *nízkým podílem zdanění příjmů fyzických osob*. Vyplývá to z tradice převzaté z období centrálně plánované ekonomiky. Do koncepce se promítá dlouhodobý kulturní vliv Rakouska a Německa, který formoval základní rysy českého daňového systému⁷. Trend je zachován, jak pregnantně prokazuje graf č. 3 uvádějící podíl sociálního pojištění na celkovém daňovém výnosu vybraných zemí a OECD. Je zde patrné, že podíl sociálního pojištění v podmínkách České republiky převyšuje podíl v jiných zemích. Daňové břemeno nese jak pracovní síla prostřednictvím daně z příjmů a odvodů do systému sociálního a zdravotního pojištění (nabídka práce), tak i firma v podobě odvodů do tohoto systému (poptávka po práci).

GRAF 3: Podíl sociálního pojištění na celkovém daňovém výnosu (v %)



Pramen: vlastní zpracování ze zdrojových dat:

<http://stats.oecd.org/wbos/Index.aspx?usercontext=sourceoecd>

⁶ Záměrem stanovení maximální hranice vyměřovacího základu pro pojistné od roku 2008 bylo částečné snížení vedlejších nákladů práce, zvýšení konkurenceschopnosti podnikatelských subjektů a vytvoření vhodnějších předpokladů pro zaměstnávání vzdělané a kvalifikované pracovní síly, expertů i zahraničních odborníků v ČR.

⁷ http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/shrnuti_cinnosti_exp_skup.html

Vysoké náklady práce vedou k její substituci kapitálem, případně k úniku k netradičním formám pracovních vztahů a negativně ovlivňují efektivnost a pružnost trhu práce s výrazným dopadem na snižování tempa ekonomického růstu. Úsporu na dani z příjmů pocítili zejména zaměstnanci s dětmi a poplatníci, kteří zdaňovali své příjmy alespoň v 25% pásmu zdanění. K výraznému snížení celkového daňového zatížení dochází u příjmových skupin s vysokými příjmy, které ale tvoří zlomek z celkového počtu zaměstnanců. Snižuje se *efekt odečitatelných položek* využívaných především středními vrstvami (úroky z hypoték, příspěvky na důchodové zabezpečení atd.). Situaci komplikuje i nově zavedený institut tzv. superhrubé mzdy, kdy se nejedná o jednotné 15% zdanění a u zaměstnanců je efektivní daň vyšší. Snižuje se transparentnost výpočtu čisté mzdy.

Osobní důchodová daň si díky slevám na dani zachovává určitý stupeň progresivity, ale v současné době se vedou úvahy o zpětném zavedení progresivity pro poplatníky s vyššími příjmy zejména v souvislosti s negativní hospodářskou situací. Navrhovaná progresivita sazby daně v současném období by neměla výraznější efekt pro stav veřejných financí a souvisí pouze s principem solidarity v placení daní. Nicméně by všechny úpravy v oblasti osobního zdanění měly vést k transparentnosti a zjednodušení.

Závěr

Postupné snižování daňového zatížení příjmů je realizováno zejména ve změnách daňových. Přes řadu zavedených legislativních změn zůstává faktem, že ČR patří mezi země s málo efektivním a nepříliš pružným trhem práce. Tato skutečnost slouží v argumentaci Evropské komise i OECD jako pádný argument při charakteristice příčin a zdrojů ekonomických problémů země. Celou situaci komplikuje vysoké zdanění práce a demotivující systém sociálních dávek v podobě normativů sociálního státu. Stále přetrvávají negativa, spočívající ve zvýšení distorzí ve zdanění, a to zejména prostřednictvím zdanění vyšších příjmů, které se dostávají do degresivního zdanění. Díky uvedeným skutečnostem dochází k problémovému stavu, kdy zátěž reformy nese středně-příjmová třída, a to zejména zaměstnanci, což lze klasifikovat jako ústup od systémových řešení reformy veřejných rozpočtů. Proto lze konstatovat, že poslední období legislativních změn neodstranilo přetrvávající nedostatky podnikatelského prostředí, kterými jsou stále vysoké zdravotní a sociální pojištění, nedostatečné právní jistoty, množství administrativy a složitost legislativy a byrokracie systému.

Tento příspěvek byl zpracován v souladu s projektem OP VK CZ.1.07/2.200/07.0427.

Literatura:

- [1] JANOUSKOVÁ, J. Personal Income Tax in the Czech Republic and the Contemporary Crises. In *Global Economic Crisis and Changes*. Karviná: OPF SU, 2010. s. 36-47. ISBN 978-80-7248594-9
- [2] Zákon č. 586/91 Sb. o daních z příjmů fyzických a právnických osob, ve znění pozdějších předpisů
- [3] Zákon č. 261/2007 Sb., o stabilizaci veřejných rozpočtů
- [4] www.vlada.cz Rozpočtový výhled 2003-2006: Koncepce reformy veřejných rozpočtů schválená vládou ČR usnesením č. 624/2003. MF č.j. 10/46716/2003
- [5] www.mfcr.cz. Fiskální výhled České republiky. Ministerstvo financí České republiky odbor Finanční politiky
- [6] www.oecd.com

SPRAVEDLIVÉ ZDANĚNÍ V ČESKÉ REPUBLICĚ EQUITY OF TAXATION IN THE CZECH REPUBLIC

Pavel Jedlička

Univerzita Hradec Králové

pavel.jedlicka@uhk.cz

Klíčová slova:

daně – daňová zátěž – efektivnost zdanění – spravedlivé zdanění

Key words:

taxes – tax burden – effectiveness of taxation – equity of taxation

Abstract:

The article deals with the stage of equity of taxation in the Czech Republic. Author defines the tax burden, effectiveness of taxation and way of taxation as the attributes of taxation equity. He analyses the development of tax burden in the Czech Republic and then realizes international comparison between members of OECD. Effectiveness of taxation is analyzed on the base on The Annual Report of Czech Tax Administration.

V souvislosti s řešením narůstajícího zadlužení státu se kromě restrikcí na straně výdajů státního rozpočtu nabízí i možnost zvýšit jeho příjmy rostoucím zdaněním. Návrhy na radikální zvýšení daní však zatím narážejí na odmítavé stanovisko jak vlády, tak i parlamentu, a to prakticky napříč politickým spektrem, i když u každé ze stran z jiných příčin. Jedním z argumentů, které používají všechny strany, je odkaz na spravedlivé zdanění. Podívejme se na tuto kategorii trochu blíže a pokusme se ukázat, jak je to se spravedlivým zdaněním v České republice.

Spravedlivé zdanění je jeden ze základních daňových principů, který by se měl důsledně projevovat v daňové politice. Nejde zde o ospravedlnění vlastního zdanění, tj. odnětí části důchodu jednotlivce státem, ale o míru a způsob tohoto odnětí.

Co se týče míry zdanění, je možno v ní vymezit dva přístupy: První zkoumá velikost odňatého důchodu ve vztahu k celkovému důchodu, pak mluvíme o daňové zátěži, o daňové kvótě.

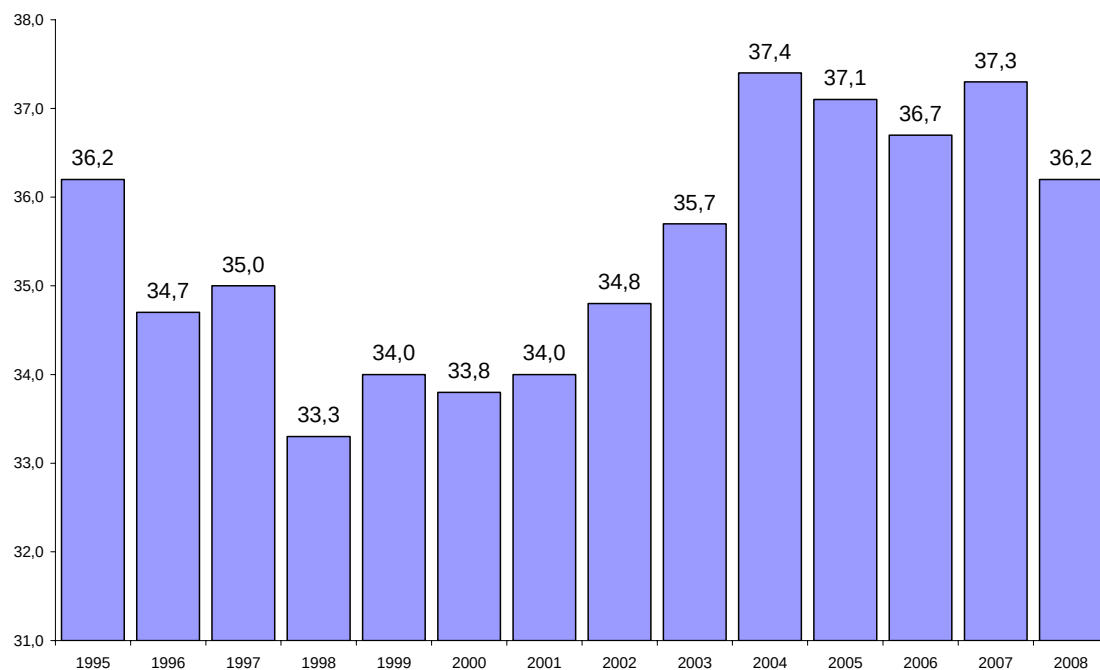
Druhý přístup zkoumá míru zdanění ve vztahu k ostatním jednotlivcům, tzn. je-li daňová zátěž různých jedinců srovnatelná či nikoliv. Pak mluvíme o horizontální a vertikální spravedlnosti.

Na způsob zdanění můžeme nahlížet rovněž dvěma způsoby: První z nich je čistě ekonomický přístup, kdy zkoumáme náklady na výběr daní a v tom případě hovoříme o efektivnosti zdanění. Druhý náhled pak zkoumá, kdo daně ukládá a k čemu výnos z jejich výběru používá. I když i zde můžeme zkoumat efektivnost přerozdělovacích procesů, podstata tohoto náhledu je čistě politická.

Daňová zátěž

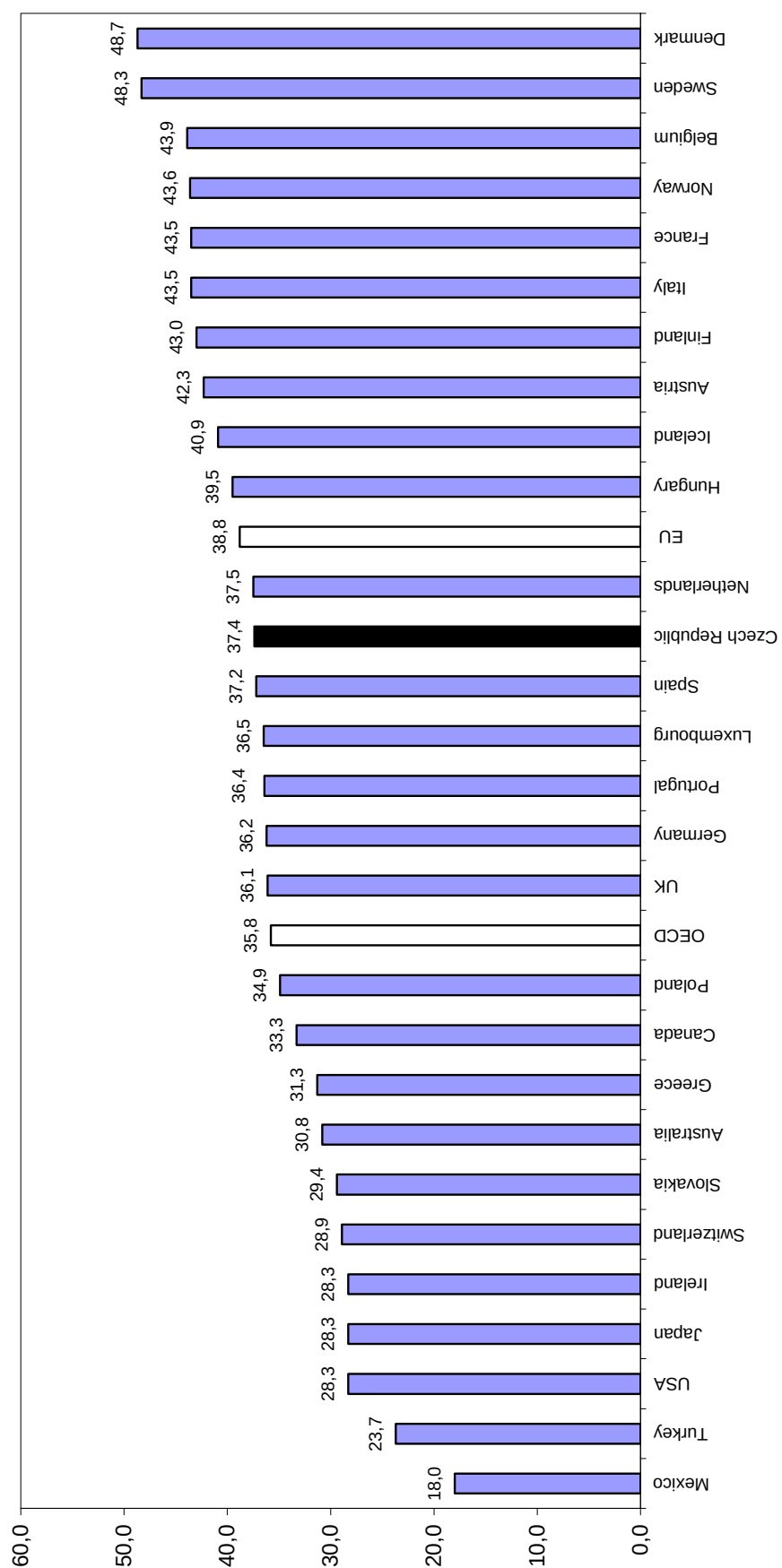
Daňovou zátěž měříme (složenou) daňovou kvótou, která vyjadřuje poměr vybraných daní k hrubému domácímu produktu. Graf č. 1 ukazuje vývoj daňové kvóty v České republice, která v zásadě osciluje mezi 33,3 % a 37,4 %. Tento údaj však neříká, zda jde o spravedlivou výši zdanění, resp. zda je tak vnímána poplatníky.

GRAF: 1 Vývoj souhrnné daňové kvóty v České republice



Zdroj: vlastní zpracování dle [1]

GRAF 2: Daňová kvóta v zemích OECD v roce 2007



Zdroj: vlastní zpracování dle [2]

Mezinárodní srovnání může poskytnout více informací: Graf č. 2 nám ukazuje, že se Česká republika nachází, co se týče míry zdanění, téměř uprostřed zemí OECD. Z mezinárodního srovnání tak vyplývá, že nemáme ani vysoké ani nízké zdanění, ale nic nevypovídá o spravedlivém zdanění.

Spravedlivé zdanění

Je tedy zřejmé, že spravedlivé zdanění musíme hledat ve srovnání míry zdanění jednotlivců. Horizontální spravedlnost nám říká, že jednotlivci se stejným příjmem mají platit stejné daně, vertikální spravedlnost pak říká, že jednotlivci s vyšším příjmem mají platit vyšší daně než jednotlivci s nižším příjmem. Kvantifikace tohoto pohledu je velmi složitá a rozsáhlá. Pro naše potřeby nám musí posloužit analýza zákona o dani z příjmu [3].

Již pouhou kvantitativní lingvistickou analýzou zjistíme, že v současném znění zákona se 151x vyskytuje slovní spojení s výjimkou. Některé výjimky jsou logické (např. osvobození příjmů z úvěru či půjčky, dávky nemocenského pojištění, atd.), některé však zakládají nerovnost mezi zdaňovanými subjekty (kázeňské odměny, výsluhové náležitosti, příspěvek na bydlení příslušníkům ozbrojených sil, atd.). Podobnou roli pak hrají i nejrůznější zaměstnanecké benefity, na které dosáhnou jen někteří zaměstnanci některých firem. Zde pak tvrzení, že jedinci se stejnými příjmy platí stejné daně, neobstojí. V určitých případech pak může nastat situace, že jedinci s nižšími příjmy platí vyšší daně než jedinci s vyššími příjmy. Můžeme tak učinit závěr, že z tohoto pohledu není zdanění v České republice spravedlivé.

Efektivnost zdanění

Dalším významným aspektem daňové spravedlnosti je efektivnost zdanění. Je zřejmé, že je-li dána potřeba zdrojů, které mají být získány výběrem daní, jsou náklady na tento výběr neproduktivní. Náklady na výběr daní dělíme na přímé, to jsou náklady správce daně, a nepřímé, to jsou náklady poplatníka. O velikosti přímých nákladů informuje tabulka č. 1. Z tabulky je zřejmé, že přímé náklady se v poměru k vybraným daním v České republice neustále snižují a že za 10 let klesly o více než 55 %. Teorií proklamovaného 1 % z vybraných daní však zatím nedosahují.

Co se týče nepřímých nákladů, tak jejich vyčíslení je velmi obtížné. Teorie hovoří o 7 % z vybraných daních. Ze skutečností, že pokles přímých nákladů je převážně zajišťován přesunem nejrůznějších povinností na poplatníky, můžeme formulovat závěr, že nepřímé náklady rostou a výběr daní je z hlediska jejich plátce stále obtížnější a nákladnější, tedy i nespravedlivější.

TAB. 1: Vybrané ukazatele hospodaření daňové správy

	2000	2003	2006	2009
Příjmy (tis. Kč)	152 891 000	225 635 000	513 726 000	522 847 000
Výdaje (tis. Kč)	5 234 320	6 417 899	7 234 856	7 984 000
Počet zaměstnanců	14 676	15 668	15 707	15 391
Výdaje na 100 Kč příjmů	3,42	2,84	1,41	1,53
Výdaje na 1 zaměstnance	356 658	4090 618	460 613	518 745

Zdroj: vlastní zpracování dle [4], [5]

Spravedlivé ukládání daní

Posledním problémem, který již leží mimo ekonomii, je ukládání daní. V demokratických společnostech jsou daně ukládány zákony, které schvaluje parlament zvolený ve svobodných volbách. Existuje zde tedy možnost, že početně nejsilnější skupina voličů se bude snažit přesunout daňové břemeno prostřednictvím např. progresivního zdanění na ty skupiny obyvatel, které tak silné zastoupení v parlamentu nemají. Většina tak bude demokraticky ukládat nespravedlivé daně menšině. F. A. Hayek považuje za nespravedlivé, když „... když otázkou, která se zvažuje, je spíše to, na koho je možné daňové břemeno svalit, a když většina v důsledku toho pocituje, že se její rozhodování týká výdajů, které zaplatí z kapsy jiných lidí.“ [6, s. 313] Je zřejmé, že tento postup je v naší daňové politice zcela běžný a že nejvyšší daňové výhody požívají ti, kteří o daních rozhodují. Z tohoto hlediska pak je daňová zátěž jednotlivce nazírána jako zcela nespravedlivá.

Literatura:

- [1] *Taxation trends in the European Union. Data for the EU Member States, Iceland and Norway. 2010 edition.* 1st ed. Luxembourg: Eurostat, 2010. 436 p. ISBN 978-92-79-15801-8
- [2] *OECD in Figures 2009.* 1st ed. Paris: OECD Publishing, 2009. 99 p. ISBN 978-92-64-05199-7
- [3] Zákon č. 586/1992 o daních z příjmů. Přístup z: <http://www.sbirka.cz>.
- [4] Informace o činnosti české daňové správy za rok 2005. Přístup z: <http://cds.mfcr.cz/>
- [5] Informace o činnosti české daňové správy za rok 2009. Přístup z: <http://cds.mfcr.cz/>
- [6] HAYEK, F. A. *Právo, zákonodárství a svoboda: nový výklad liberálních principů spravedlnosti a politické ekonomie.* Praha: Academia, 1994, 415 s. ISBN 80-200-0241-3

HODNOCENÍ PRACOVNÍKŮ S VYUŽITÍM KOMPETENČNÍCH MODELŮ

EVALUATION OF WORKERS USING COMPETENCY MODELS

Ivana Johnová

Univerzita Pardubice

Ivana.Johnova@student.upce.cz

Klíčová slova:

kompetence – kompetenční modely – hodnocení pracovníků

Keywords:

competency – competency models – reviews of worker

Abstract:

This article deals with the evaluation of workers using competency models. These models focus on character (expectations) of workers to specific work activities and seeks to build on individual staff personal development plans to effectively achieve its objectives. The quality of people in the company is one of the key factors. This article aims to describe competency models in the assessment system and propose a model for worker competency at the level of middle management.

Úvod

V systému hodnocení výkonnosti firmy hraje zajímavou roli lidský potenciál. V oblasti hodnocení pracovníků se uplatňuje tzv. kompetenční přístup, v rámci něhož se sledují kompetence, neboli způsobilosti k vykonávání určité pracovní činnosti. Každý manažer je ve svém zaměstnání pasován do nějaké role, ve které má plnit určitá očekávání. A právě k zjišťování, jak manažer plní tato očekávání, nám slouží tzv. kompetence.

Je velice důležité, aby zaměstnanci sdíleli s firmou její postoje, názory a hodnoty a byli s nimi ztotožnění. Činnost, která je každým zaměstnancem vyvíjena, by měla být cíleně zaměřena tak, aby mohlo být co nejefektivněji dosaženo požadovaných výsledků jak zaměstnance, tak následně i celé firmy.

Cílem tohoto článku je popsat využití kompetenčních modelů pro hodnocení pracovníků a navrhnout kompetenční modle pro pracovníka na úrovni middle managementu.

Hodnotový systém jedince

Návaznost na výkon a výkonnost má hodnotový systém jedince, resp. jeho motivace. Motivace je důležitým faktorem úspěšnosti. Otázkou je, jak přimět jednotlivce, aby pracoval výkonněji než průměrný člověk v jeho okolí. Známou teorií, která popisuje lidské potřeby podle jejich důležitosti pro jedince, je Maslowovo pojetí hierarchie. Tato teorie dělí lidské potřeby do pěti skupin, kdy mezi nejzákladnější potřeby řadí potřebu spánku, potravy, vzduchu a vody. Pokud člověk uspokojí tyto

potřeby, dostává se na další skupinu potřeb, a to na potřeby bezpečí. V rámci této skupiny se jedná především o zajištění stability a fyzického bezpečí. Dalším stupněm potřeb jsou tzv. potřeby sounáležitosti, pro člověka to znamená někam patřit, do určité sociální skupiny a být akceptován. Dosáhne-li jedinec těchto potřeb, soustředí se dále na dosažení potřeby úcty, prestiže, určitého postavení či funkce. Poslední skupinou potřeb je tzv. seberealizace, kdy jedinec uplatňuje své schopnosti.[6]

Podíváme-li se potom na obrázek 1, můžeme Maslowovu teorii z pohledu pracovníka popsat takto:

OBR 1: Maslowova teorie z pohledu pracovníka



Z této teorie vyplývá, že každý vyšší stupeň potřeby je podmíněn dosažením stupně předcházejícího. Tudíž pro firmu je v první řadě důležité, aby zaměstnanci měli adekvátní platy. Jak ale spravedlivě hodnotit každého pracovníka? Z dřívějších výzkumů vyplynulo, že mezi zaměstnanci s přibližně stejnými pracovními předpoklady a tudíž i s přibližně stejnými platy jsou rozdíly v jejich motivaci i výkonnosti. Proto se také v minulosti odklonilo od mzdy jako základního faktoru pro hodnocení výkonnosti zaměstnance.

Ve firmách se stále více využívají tzv. kompetenční modely. V první řadě je třeba u zaměstnance rozlišit jeho osobní vlastnosti a jeho roli v pracovním prostředí. Jedná se o dvě rozdílné vlastnosti. V podstatě je jedno, o jaký typ člověka se jedná,

důležité je, jak zvládá svou pracovní roli. A právě k tomuto zjištění se používají tzv. kompetence, neboli způsobilost či předpoklad k určité činnosti.

Jaké jsou požadavky na efektivní kompetenční model [1, 30]

- vychází z očekávaného (tj. role) a pozorovatelného chování, nikoli z vlastností či rysů;
- obsahuje nanejvýše 10 – 12 jednotlivých kompetencí;
- vytváří most mezi firemními hodnotami na jedné straně a job description na straně druhé;
- platí pro všechny nebo alespoň pro klíčové pozice ve firmě;
- je sdílený, což obvykle znamená, že byl vytvořený nejen shora, ale i zdola; po jeho vytvoření je neustále ožívován.

Vezmeme-li např. zaměstnance middle managementu ve středně velké firmě, jehož cílem je, do pěti let se dostat do top managementu, kompetenční model by potom vypadal následovně:

TAB. 1: Kompetenční model pracovníka

pracovní schopnosti	výstupy	předpokládané chování
schopnost řešení problémů a rozhodování	řešení problémů nejen v týmu, ale i v rámci celé firmy	• rozvážné vystupování v konfliktech • komunikační předpoklady
schopnost pracovat v týmu	přijímá návrhy jak od podřízených pracovníků, tak nadřízených	• přijímá nápady od druhých pracovníků • je schopný přiznat chybu a napravit ji • sdílí s ostatními informace • otevřené jednání
kreativní myšlení	inovuje a neustále navrhuje efektivnější přístupy	• otevřený novým přístupům • bere v úvahu podněty od spolupracovníků • přichází s novými nápady
vedení pracovníků	motivace pracovníků k maximálním výkonům	• naslouchá zaměstnancům • uznává výkonnost pracovníků • má ke každému pracovníkovi individuální přístup • vyhodnocuje výkon pracovníků a poskytuje jim zpětnou vazbu

Zdroj: vlastní zpracování

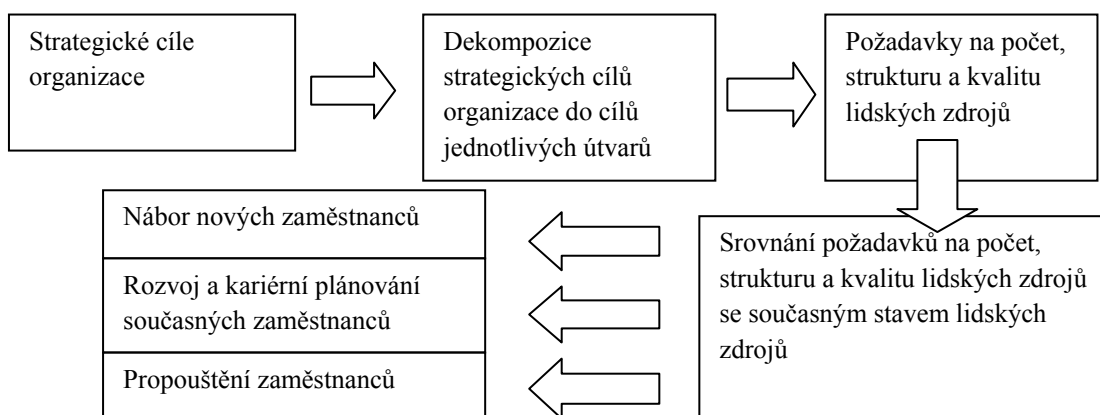
Plán osobního rozvoje (rozvojový program)

Cílem plánu je definování činností zaměstnance, které povedou ke zdokonalení jeho dovedností a znalostí v budoucnu. Je směřován od nejvyšší organizační jednotky až po jedince. Znamená to, že v rámci nejvyšší organizační jednotky je identifikován problém, a ten se poté rozpracuje směrem k nižším útvarům.

Plán osobního rozvoje by měl [4]:

- být realizovatelný;
- být dostatečně motivující;
- přinášet zaměstnanci odměnu za jeho splnění;
- obsahovat měřitelné cíle.

OBR. 2: Vztah mezi strategickými cíli organizace, hodnocením a rozvojem zaměstnance



Zdroj: [5], str. 60

Z obrázku 2 vyplývá, že strategické cíle firmy jdou dekomponovány na cíle jednotlivý útvarů. Útvary potom rozhodují o počtu a kvalitě zaměstnanců a zjišťují, jak se požadavky shodují s realitou. V případě malého počtu zaměstnanců se rozhodne o náboru nových zaměstnanců, kteří ale musejí splňovat kompetence ke stanoveným pracovním místům. Jestliže jsou pracovníci málo kvalifikovaní, firma se zaměří na plán rozvoje zaměstnanců. V případě nadbytku zaměstnanců, dojde k jejich propouštění.

Závěr

Firmy nahrazují popisy práce tzv. kompetenčními modely, které tvoří most mezi obchodní strategií a personální strategií. Popisy pracovních míst zdůrazňují očekávaný výkon nadřízených od zaměstnance, zatímco kompetenční modely kladou důraz na specifické dovednosti potřebné k dosažení výsledků. Jsou nástrojem pro hodnocení pracovníků, jejich rozvoj a vzdělávání, ale také i pro jejich odměňování. Hlavním uživatelem kompetenčních modelů jsou manažeři.

Kompetenční modely usnadňují firmám vytvořit ucelené řízení vzdělávacích programů, neboť cílem kompetenčních modelů je zvyšování výkonnosti.

Literatura:

- [1] HRONÍK, F. *Hodnocení pracovníků*. Vyd. 1. Praha: Grada Publishing, 2006. 128s. ISBN 80-247-1458-2
- [2] HRONÍK, F. *Rozvoj a vzdělávání pracovníků*. Vyd.1. Praha: Grada Publishing, 2007. 240s. ISBN 978-80-247-1457-8
- [3] KERZNER, H. *Project Management: A systems approach to planning, scheduling, and controlling*. New Jersey: John Wiley & Sons, 2009. 1069s. ISBN 978-0-470-27870
- [4] NIERMEYER, R., SEYFFERT, M. *Jak motivovat sebe a své spolupracovníky*. Vyd. 1. Praha: Grada Publishing, 2005. 112s. ISBN 80-247-1223-7
- [5] PILAŘOVÁ, I. *Jak efektivně hodnotit zaměstnance a zvyšovat jejich výkonnost*. Vyd. 1, Praha: Grada Publishing, 2008. 128s. ISBN 978-80-247-2042-5
- [6] WAGNEROVÁ, I. *Hodnocení a řízení výkonnosti*. Vyd. 1. Praha: Grada Publishing, 2008. 128s. ISBN 978-80-247-2361-7

DISPARITY V HOSPODAŘENÍ MEZI OBCEMI PARDUBICKÉHO KRAJE ECONOMIC DISPARITIES AMONG MUNICIPALITIES OF PARDUBICE REGION

Tomáš Kala

Univerzita Hradec Králové

tomas.kala@uhk.cz

Klíčová slova:

obec – kraj – hospodaření – disparity – management

Key words:

municipality – region – economy – disparities – management

Abstract:

We have focused on the verification of the hypothesis stating that disparities in economy per capita among municipalities are of the same size as those related per hectare of the cadastral area of the municipalities. Results on municipal economy and finances analysis carried out in the Pardubický kraj region in span of time 2001-2009 did not confirm this hypothesis. The disparities among the municipalities and towns related per hectare of the cadastre area were significantly higher than those per capita. Bigger municipalities (towns) reached higher values of the total incomes per hectare of the cadastre area than smaller ones.

Úvod

Řízení obcí a krajů zahrnuje značně složité často vzájemně související problémy, což vyžaduje rozsáhlé teoretické znalosti (z oblastí teorie veřejných rozpočtů, práva, makroekonomie, regionálního a místního marketingu, atp.) a praktické zkušenosti managementů (zastupitelstev a úřadů) a jednotlivých manažerů (zastupitelů a úředníků) obcí a krajů [1,2,5,6,8]. Je zřejmé, že rozhodujícími/podmiňujícími faktory pro zdárné plnění obligatorních a fakultativních povinností managementů municipalit a regionů a pro zajištění jejich dalšího úspěšného trvale udržitelného rozvoje je výše finančních prostředků, které jsou managementy obcí a krajů zajistit a též i vytvořit a způsob jejich optimálního použití v rozpočtech obcí, resp. krajů [3-5,8,10].

V několika našich dřívějších pracích [3-5,7] jsme se zabývali analýzou disparit ve struktuře příjmů a výdajů, finanční soběstačnosti, samofinancování, majetku obcí a dalších ekonomických a finančních ukazatelů, vztažených na jednoho obyvatele obcí Královéhradeckého a Pardubického kraje v období let 2001-2009. Zjistili jsme velké rozdíly (disparity) ve struktuře a v celkovém objemu u obcí. Celkové příjmy per capita za období let 2001-2009 se mezi obcemi Královéhradeckého kraje lišily ve svých maximálních a minimálních hodnotách více než 22krát [3]. Podobně poměr mezi maximální a minimální hodnotou aktiv per capita (k 31. 12. 2009)

dosahoval hodnoty téměř 25. Zjištěné disparity nekorelovaly významně s počtem obyvatel v obcích. Menší disparity, nikoliv však nepodstatné, byly nalezeny i ve financování krajských měst - včetně Prahy - per capita. Celkové příjmy se v tomto případě lišily ve svých maximálních a minimálních hodnotách 5krát, poměr mezi maximální a minimální hodnotou aktiv na obyvatele byl 3,6.

V této práci jsme se zaměřili na analýzu struktury příjmů a výdajů, a některých finančních parametrů vztažených na hektar rozlohy katastru obcí Pardubického kraje v období let 2001-2009. Naším cílem bylo ověřit platnost předpokladu (hypotézy), že disparity v hospodaření mezi obcemi vztažené na jednoho obyvatele jsou stejné jako disparity v hospodaření mezi obcemi vztažené na jeden hektar výměry katastru obce.

Použité metody

Analýza hospodaření (příjmů a aktiv) byla provedena ve všech 450 obcích Pardubického kraje za období let 2001 až 2009. Údaje byly čerpány z internetového serveru Ministerstva financí České republiky (ARISweb) [9]. Získaná data byla přepočtena na jeden hektar katastrální výměry jednotlivých obcí, respektive na jednoho obyvatele obce.

Míru finanční soběstačnosti obce, která vyjadřuje možnosti jejího samostatného finančního hospodaření, např. možnost investovat krátkodobě volné finanční prostředky za účelem jejich zhodnocení apod., jsme vypočetli podle vzorce [10] :

$$\text{míra finanční soběstačnosti} = \frac{\text{vlastní příjmy}}{\text{celkové příjmy}} \times 100$$

Míru samofinancování, která vyjadřuje do jaké míry může obec ze svých vlastních příjmů financovat své výdaje, související se zabezpečováním různých veřejných statků, jsme stanovovali podle vzorce [10]:

$$\text{míra samofinancování} = \frac{\text{vlastní příjmy}}{\text{běžné výdaje}} \times 100$$

Výsledky

V tabulkách 1 a 2 jsou uvedeny v souhrnné formě výsledky relativně rozsáhlé analýzy údajů o hospodaření všech 450 obcí v Pardubickém kraji v období let 2001-2009. Z nich je patrné, že mezi jednotlivými ekonomickými a finančními parametry byly značně velké rozdíly. Z tabulky 1 je - mimo jiné - patrné, že daňové příjmy vztažené na jeden hektar katastrální rozlohy obce za výše uvedené období (dále jen „daňové příjmy“) dosáhly v průměru 54 497 Kč na hektar (dále jen Kč/ha“). Zatímco jejich maximální hodnota činila 1 080 536 Kč/ha, minimální hodnota byla 6 820 Kč/ha, medián 33 058 Kč/ha. Podobně příjmy celkem na jeden hektar katastrální rozlohy obce za sledované období (dále jen „příjmy celkem“) činily v průměru 163 799 Kč/ha, jejich maximum dosáhlo 5 443 616 Kč/ha,

minimum bylo 9 067 Kč/ha, medián 57 644 Kč/ha. Průměrná aktiva vztažená na jeden hektar katastrální rozlohy obce k 31. 12. 2009 (dále jen „aktiva“) byla ve výši 88 422 Kč/ha, maximum činilo 1 626 161 Kč/ha, minimum 5 907 Kč/ha, medián 50 885 Kč/ha. Pozoruhodné jsou velikosti hodnot korelačních koeficientů mezi dosahovanými hodnotami jednotlivých parametrů a velikostí obce vyjádřenou počtem jejich obyvatel, které dosáhly hodnot od 0,22 do 0,63. Výjimky tvořily míra finanční soběstačnosti a míra samofinancování, které vykazovaly slabší a zápornou korelaci k velikosti rozlohy katastru obcí (-0,42 a -0,21). V popředí přehledu obcí dle velikosti celkových příjmů na jeden hektar výměry katastru obce za sledované období let 2001-2009 se vyskytovala převážně města s větší počtem obyvatel, v čele s krajským městem Pardubice. To potvrdilo i zjištění, že v prvním kvartilu obcí (s nejnižšími celkovými příjmy na jeden hektar) žilo v roce 2009 celkem 24 057 obyvatel, ve druhém kvartilu obcí 41 600 obyvatel, ve třetím kvartilu 63 654 a ve čtvrtém kvartilu nejbohatších obcí celkem žilo 377 207 obyvatel, z celkového počtu 506 518 obyvatel Pardubického kraje.

TAB.1: Souhrnný přehled finančních a ekonomických parametrů (všech) 450 obcí Pardubického kraje přepočtených na jeden hektar rozlohy katastru obce za období 2001-2009

	Průměrné hodnoty v Kč	Podíl z celkové hodnoty v %	Maximální hodnoty v Kč	Minimální hodnoty v Kč	Medián v Kč	Poměr max./min. hodnota	Korelace k počtu obyvatel
Daňové příjmy	54497	33,3	1080536	6820	33058	158	0,41
Nedaňové příjmy	11370	6,9	172674	238	5500	726	0,49
Kapitálové příjmy	8434	5,1	338579	0	1764	-	0,22
Přijaté transfery	89497	54,6	4086257	350	12756	11661	0,40
Příjmy celkem	163799	100,0	5443616	9067	57644	600	0,41
Běžné výdaje	127581	77,9	4935189	5644	38850	874	0,39
Kapitálové výdaje	36189	22,1	510046	39	17223	13025	0,63
Výdaje celkem	163770	100,0	5445235	8191	56470	665	0,43
Vlastní příjmy	74302	45,4	1357359	7102	42056	191	0,43
Míra finanční soběstačnosti	73,1	-	98,8	19,4	76,6	5	-0,42
Míra samofinancování	111,9	-	673,7	21,0	107,3	32	-0,21
Aktiva (rok 2009)	88422	-	1626161	5907	50885	275	0,54
Počet obyvatel	1124	-	90171	35	336	2576	0,23

Z tabulky 2 - mimo jiné - vyplývá, že daňové příjmy vztažené na jednoho obyvatele za období 2001-2009 dosahovaly v průměru hodnoty 67 400 Kč, zatímco jejich maximální hodnota činila 1 082 776 Kč a nejnižší hodnota byla jen 48 093 Kč na jednoho obyvatele obce za stejné období devíti let. Podobně průměrná hodnota celkových příjmů na jednoho obyvatele v období 2001-2009 byla 140 629 Kč, přičemž maximální celkový příjem na jednoho obyvatele v tomto období činil 1 508 608 a minimální celkový příjem dosáhl pouze 52 711 Kč na jednoho obyvatele. Je však třeba vzít v úvahu, že mimořádných parametrů bylo dosaženo jen v relativně malém počtu obcí. To naznačují hodnoty mediánu jednotlivých parametrů uvedených v tabulce 2.

TAB.2: Souhrnný přehled finančních a ekonomických parametrů (všech) obcí Pardubického kraje vztažených na jednoho obyvatele obce za období 2001-2009

	Průměrné hodnoty v Kč	Podíl z celkové hodnoty v %	Maximální hodnoty v Kč	Minimální hodnoty v Kč	Medián v Kč	Poměr max./min. hodnota	Korelace k počtu obyvatel
Daňové příjmy	67400	47,9	1082776	48093	62062	23	0,04
Nedaňové příjmy	14414	10,2	111594	729	9628	153	0,04
Kapitálové příjmy	8229	5,9	471559	0	3624	-	0,03
Přijaté transfery	50586	36,0	523947	1481	24212	354	0,50
Příjmy celkem	140629	100,0	1508608	52711	107183	29	0,39
Běžné výdaje	97291	69,8	614388	31935	74525	19	0,50
Kapitálové výdaje	42085	30,2	523617	130	31729	4032	0,05
Výdaje celkem	139376	100,0	1117141	43970	107573	25	0,43
Vlastní příjmy	90043	64,0	1135083	49209	78840	23	0,06
Míra finanční soběstačnosti	73,1	-	98,8	19,4	76,5	5	-0,38
Míra samofinancování	111,7	-	664,3	21,0	107,5	32	-0,26
Aktiva (rok 2009)	110852	-	1091955	20706	93033	53	0,04
Počet obyvatel	1124	-	90171	35	336	2576	1,00

Diskuse a závěry

Výše uvedené výsledky odrážejí značně velké disparity mezi obcemi Pardubického kraje ve struktuře a hodnotách příjmů, výdajů, míry finanční soběstačnosti, míry samofinancování a aktiv (přepočtených na jeden hektar katastrální výměry obcí za období let 2001-2009). Například celkové maximální a minimální příjmy přepočtené na jeden hektar rozlohy obce se lišily 600 krát. Podobně poměr maximálních a minimálních hodnot aktiv vztažených na jeden hektar rozlohy obce dosáhl hodnoty 275.

Mezi dosahovanými hodnotami jednotlivých parametrů a velikostí obce vyjádřenou počtem jejich obyvatel byly zjištěny významné korelace, které dosáhly hodnot od 0,22 do 0,63.

Tyto zjištěné disparity jsou podstatně výraznější, než disparity vztažené na jednoho obyvatele obcí v totéž území Pardubického kraje a ve stejném sledovaném období. Celkové příjmy per capita za období let 2001-2009 se mezi obcemi Pardubického kraje lišily ve svých maximálních a minimálních hodnotách cca 29krát. Poměr mezi maximální a minimální hodnotou aktiv per capita (k 31. 12. 2009) dosahoval hodnoty asi 53.

I v této studii se potvrdilo, že větší města vykazují horší míry samofinancování a míry finanční soběstačnosti než menší obce (neboť míry finanční soběstačnosti a samofinancování vykazovaly slabší a zápornou korelaci k velikosti rozlohy katastru obcí -0,42, respektive -0,21). To může souviset s účelovými transfery poskytovanými ze státního rozpočtu větším obcím na plnění jejich úkolů v oblasti přeneseného výkonu státní správy a také i s lepší strategií, přípravou a větší politickou silou větších měst při získávání podpory z fondů EU a z národních zdrojů.

Na základě získaných výsledků tedy nelze potvrdit hypotézu, že disparity v hospodaření mezi obcemi vztažené na jednoho obyvatele jsou stejně rozsáhlé jako disparity v hospodaření mezi obcemi vztažené na jeden hektar výměry katastru obce. Naopak, výsledky analýzy rozpočtů obcí v Pardubickém kraji za období let 2001 až 2009 tento předpoklad spíše vyvracejí. Ukázalo se, že disparity v hospodaření mezi obcemi, vztažené na jeden hektar výměry obce byly výrazně větší než ty, které byly vztaženy na jednoho obyvatele obce. V popředí obcí s nejvyššími příjmy vztaženými na rozlohu obcí v Pardubickém kraji se převážně umístila větší města.

Literatura:

- [1] DOLLERY, B.E., ROBOTTI, L. (Editors) *The Theory and Practice of Local Government Reform*, Edward Elgar, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA, 2008. ISBN- 978- 1-84720-254- 3.
- [2] KALA, T. *Analýza obsahu jednání zastupitelstev obcí Královéhradeckého a Pardubického kraje*, Sborník vědecké konference Hradecké ekonomické dny 2010, Gaudeamus, Hradec Králové, 2010. ISBN-978-80-7435-040-5.

- [3] KALA, T. *Analýza disparit vrozpočtech obcí a krajů*, In Teoretické a praktické aspekty veřejných financí, 2010. vyd. Praha: Oeconomica, 2010. s. 67.
- [4] KALA, T. *Inter-Municipal Disparities in the Czech Republic. Inter-Municipal Disparities in the Czech Republic*, in: NORSA 2010, The Search: Future dynamics of regional development, 2010.
- [5] KALA, T. aj., *Implikace moderních manažerských metod v řízení municipalit*. In Manažerská etika : --inspirace pro 21. století-- Díl 8. Inovace managementu, 2010. vyd. Zlín: Univerzita Tomáše Bati, 2010. s. 88-101.
- [6] KALA, T., HLAVSOVÁ, J., PEICHOVÁ, N. *Management malé obce. Právní aspekty řízení obce a manažerské funkce starosty*, Gaudeamus, Univerzita Hradec Králové 2006, ISBN-80-7041-644-0.
- [7] 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.
- [8] KALA, T., LACINA, K. *Management pro řešení disparit, Moderní manažerské přístupy ve státní správě a samosprávě*, Gaudeamus, Hradec Králové 2009. ISBN-978-80-7435-034-4.
- [9] Ministerstvo financí České republiky,
<http://www.info.mfcr.cz/cgibin/aris/iariususc/index.pl>, leden až červen 2008, březen 2010.
- [10] PEKOVÁ, J. *Veřejné finance*, ASPI, 2008, ISBN 978-80-7357-358-4.

Poznámka: Tato práce vznikla v souvislosti s řešením projektu WD-48-07-1 „Management pro řešení regionálních disparit“ programu WD „Výzkum pro řešení regionálních disparit“ Ministerstva pro místní rozvoj ČR, který byl zahájen v roce 2007.

GRETl – UŽITEČNÝ EKONOMETRICKÝ PROGRAM

GRETl – AN USEFUL SOFTWARE TOOL FOR ECONOMETRICS

Petr Klímek, Martin Kovářík

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně

klimek@fame.utb.cz, kovarik.fame@seznam.cz

Klíčová slova:

Gretl – ekonometrie – časové řady – ARIMA

Key words:

Gretl – econometrics – time series – ARIMA

Abstract:

This paper introduces software Gretl which is an open-source. It is focused on time series analysis. Gretl is a suitable software tool for econometrics education at universities. Programme installation is described at the beginning of the paper followed by built-in manuals and functions and different data formats description. Total software evaluation can be found at the end of this article.

Úvod

Program Gretl (z anglického GNU Regression, Econometrics and Time-series Library) je open-source statistický softwarový paket, který se hlavně zaměřuje na statistické metody, které se používají v ekonomii. Původně existoval jako paket Econometrics Software Library (ESL), který vyvinul profesor Ramu Ramanathan na University of California v San Diegu. Ve vývoji dále pokračoval profesor Allin Cottrell na Wake Forest University. Po dalším vývoji se objevila první stabilní verze programu Gretl 1.0, která byla uveřejněna 15. listopadu 2002

(<http://gretl.sourceforge.net/ChangeLog.html>). Tato verze je v neustálém vývoji a tento článek se zabývá verzí 1.8.0, která byla vyvinuta v roce 2009. Kromě profesora Allina Cottrella další hlavní vývojář programu je Riccardo Jack Lucchetti (docent ekonomie na Università Politecnica delle Marche, Ancona, Itálie). Motto Gretlu je anglicky „by econometricians, for econometricians”, tedy „od ekonometrů pro ekonometry”. Původně byl program určen pro systém Linux, ale dnes jsou dostupné i verze pro Microsoft Windows a Mac OS. Je napsán v programovacím jazyce C a je volně dostupný podle obecné veřejné licence GPL (anglicky General Public Licence) (<http://www.gnu.org/licenses/gpl.html>). Také společnost Free Software Foundation (<http://www.fsf.org/>) přijala program Gretl jako program GNU. Kromě anglické verze si můžeme vybrat další jazykové mutace v baskičtině, francouzštině, němčině, italštině, polštině, portugalštině a španělštině. Jako mnoho dalších open-source programů můžeme Gretl najít také na stránkách SourceForge (<http://sourceforge.net/>). Zdrojový kód programu lze nalézt na stránce <http://gretl.cvs.sourceforge.net/gretl/gretl/>. Pro diskusi o vývoji Gretlu byla zřízena následující adresa: <http://lists.wfu.edu/pipermail/gretl-devel/>.

Instalace

Program Gretl se dá stáhnout z webové stránky <http://gretl.sourceforge.net/> jako samospustitelný instalační soubor (jeden soubor cca 10MB) pro OS Microsoft Windows dále pak jako disc image pro Mac OS nebo Debian GNU/Linux paket pro OS Linux. Instalace pro Windows XP je automatická a bezproblémová. Také instalace na PC s OS Windows Vista je stejně snadná. Pro zobrazení grafů Gretl používá jiný open-source program pro kreslení Gnuplot. Tento program je zahrnut v instalačním souboru pro Microsoft Windows a je automaticky nainstalován s Gretlem. Po instalaci Gretlu si uživatel může dále doinstalovat dva volitelné speciální softwarové pakety X-12-ARIMA od US Census Bureau z roku 2007 a nebo TRAMO/SEATS (anglicky Time series Regression with ARIMA Noise, Missing values and Outliers/Signal Extraction in ARIMA Time Series). Tyto pakety jsou vhodné pro časové řady s měsíční nebo nižší frekvencí sledování. Tyto dva pakety se dají stáhnout z webových stránek programu Gretl jako samospustitelné soubory pro OS Microsoft Windows.

Manuály a podpora

Program Gretl obsahuje v Help menu dva dokumentační soubory v pdf formátu: Gretl User's Guide [1] a Gretl Command Reference [2]. Oba dokumenty jsou psány v angličtině. Druhý jmenovaný je také dostupný přímo v helpu programu jako hypertext (viz obrázek 1). První dokument The User's Guide se skládá ze čtyř částí. V první části jsou popsány základy práce s programem včetně práce s grafickým rozhraním a s příkazovým řádkem, práce s daty spolu se skriptovacím jazykem Gretlu. Druhá část je věnována aplikacím ekonometrických metod v Gretlu spolu s detailním popisem různých metod odhadu parametrů, které Gretl umožňuje. Třetí část se zabývá technickými detaily, především propojení s LATEXem. Poslední část obsahuje několik příloh s dalšími informacemi o různých formátech dat v Gretlu, o numerické přesnosti programu apod. Dokument Gretl User's Guide v pdf dává uživateli dobrý a podrobný přehled o práci s programem o jeho možnostech různých typů analýz. Jsou zde uvedeny mnohé příklady, které jsou podrobně doplněny screenshoty a komentáři k nim. Dokument Gretl User's Guide je užitečnou pomůckou jak pro začátečníky, tak i pokročilé uživatele.

Jak program pracuje

V porovnání s jinými open-source programy (jako například R) je program Gretl mnohem uživatelsky příjemnější a jeho ovládání je intuitivní. Uživatel má pohodlný přístup skrz grafické prostředí programu k jednotlivým analýzám a funkcím programu. Na obrázku 2 vidíme hlavní okno programu Gretl pro naši analýzu. Abychom odhadli například lineární regresní model pomocí metody nejmenších čtverců, zvolíme v programu Model > Ordinary Least Squares... na hlavní liště (viz obrázek 3) a dále v dialogovém okně vybereme proměnné, které chceme zahrnout do modelu. Výsledky metody nejmenších čtverců získáme ve výstupu na obrázku 4 jako samostatné okno. Odtud si uživatel může zvolit

z několika nových nabídek. V nich se dají provádět další testy a analýzy dat, vykreslit grafy výsledků, uložit výsledky analyzovaných dat (například grafy reziduí nebo vyrovnaných hodnot) pro pozdější použití. Například z menu Analysis > Bootstrap... se dá vstoupit do dialogového okna pro bootstrap analýzu modelu (viz obrázek 5). Všechny analýzy, které jsou prováděny přes klasické menu, se ukládají rovněž jako script v příkazovém řádku (viz obrázek 6). Ten může být znovu spuštěn nebo uložen pro pozdější použití. Kromě klasického menu lišty program Gretl obsahuje tlačítka pro speciální příkazy a analýzy, která jsou umístěna v dolní části hlavního okna programu (viz obrázek 2). Ta dávají uživateli rychlejší přístup k často používaným příkazům jako například vytvoření nového scriptu, otevření okna console Gretlu (viz obrázek 7) a další. Jestliže chceme data zobrazit nebo editovat, lze otevřít vybrané proměnné v samostatném okně (viz obrázek 8).

Formáty

Gretl používá svůj vlastní formát založený na XML, ale lze samozřejmě **importovat** i jiné formáty dat jako například ASCII, Open Document Format (ODF) pro tabulkové procesory, Microsoft Excel, Gnumeric, GNU Octave, EViews work, Stata, SPSS a JMulTi. Gretl umožňuje dále **export** dat do programů CSV, R, GNU Octave, JMulTi and PcGive. Program Gretl podporuje širokou škálu statistických metod hlavně se zaměřením na ekonometrii, a v ní především na modely regresní. Kromě známé metody nejmenších čtverců (OLS – Ordinary Least Squares) zde nalezneme i váženou metodu nejmenších čtverců, dvoustupňovou metodu nejmenších čtverců a další (viz obrázek 7). Rovněž jsou k dispozici i nelineární modely jako jsou logit, probit, tobit, heckit, Poisson, logistic a nelineární nejmenší čtverce (viz obrázek 9). Dále pod hlavním menu v modelech (Models) lze najít také metodu maximální věrohodnosti, simultánní rovnice (SUR), dvou a třístupňové nejmenší čtverce a další. Pro panelová data lze odhadnout například modely s pevnými nebo náhodnými efekty a dynamické modely. Pro analýzu časových řad nalezneme v programu Gretl širokou nabídku metod včetně filtrování.

Co program neobsahuje

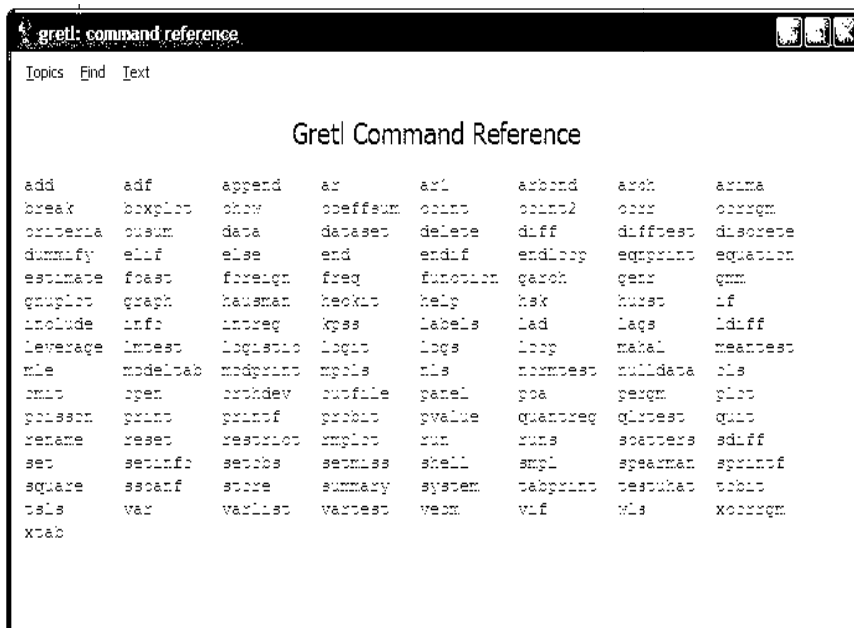
Ačkoliv poskytuje Gretl mnoho možností pro ekonometrickou analýzu a analýzu časových řad, pár drobností mu chybí. Například analýza přežívání (Survival Analysis). Také editování dat by mohlo být snadnější. Například v současné verzi lze kopírovat a vložit pouze jedno pozorování v rámci jedné proměnné. Dále nelze vkládat data v textovém formátu (pouze v číselném).

Závěr

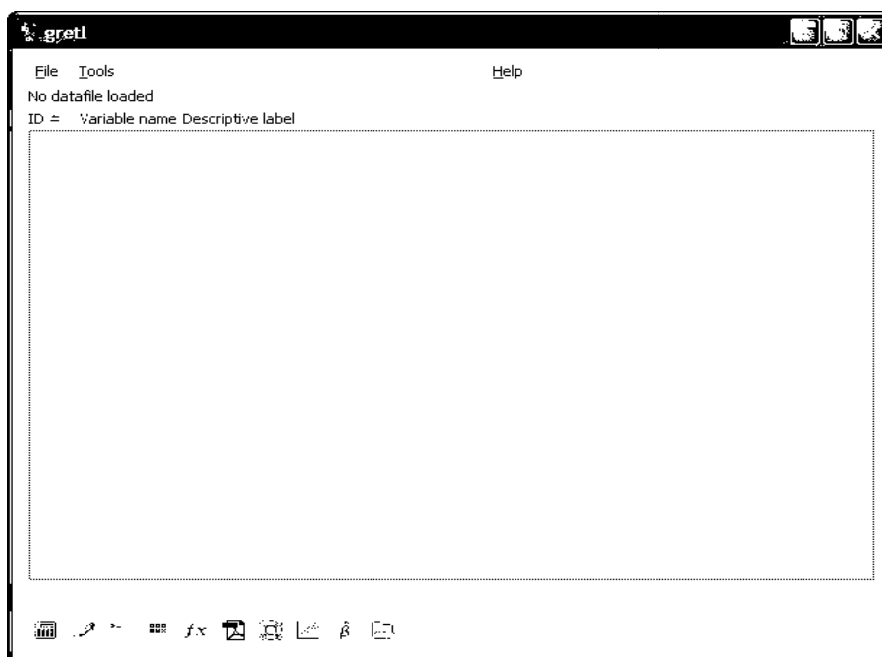
Program Gretl je statistický software, který se velice snadno používá. Poskytuje mnoho různých druhů analýz, které jsou důležité v ekonometrii a v analýze časových řad. Jeho přívětivost k uživateli a také skutečnost, že program je k dispozici zdarma, ho činí ideálním softwarovým nástrojem pro výuku ekonometrie a analýzu časových řad na vysokých školách. Protože si studenti mohou program zdarma stáhnout do svých domácích počítačů, nejsou závislí v přípravě na počítačových učebnách, které jsou

neustále obsazeny. Program je zcela určitě také vhodný pro profesionální ekonometry a ekonomy. Skutečností, že program je open-source a že je naprogramován v jazyce C, který je hodně znám, jej činí vhodným pro další vývoj, kterému napomohou statistikové a ekonometři, kteří jsou v tomto programovacím jazyce sběhlí. Jistě v dalších verzích programu budou vloženy další modely a analýzy. Budoucnost Gretlu je proto dle našeho názoru velmi slibná. Lze jej tedy zcela bez obav doporučit jak studentům, tak i profesionálním uživatelům.

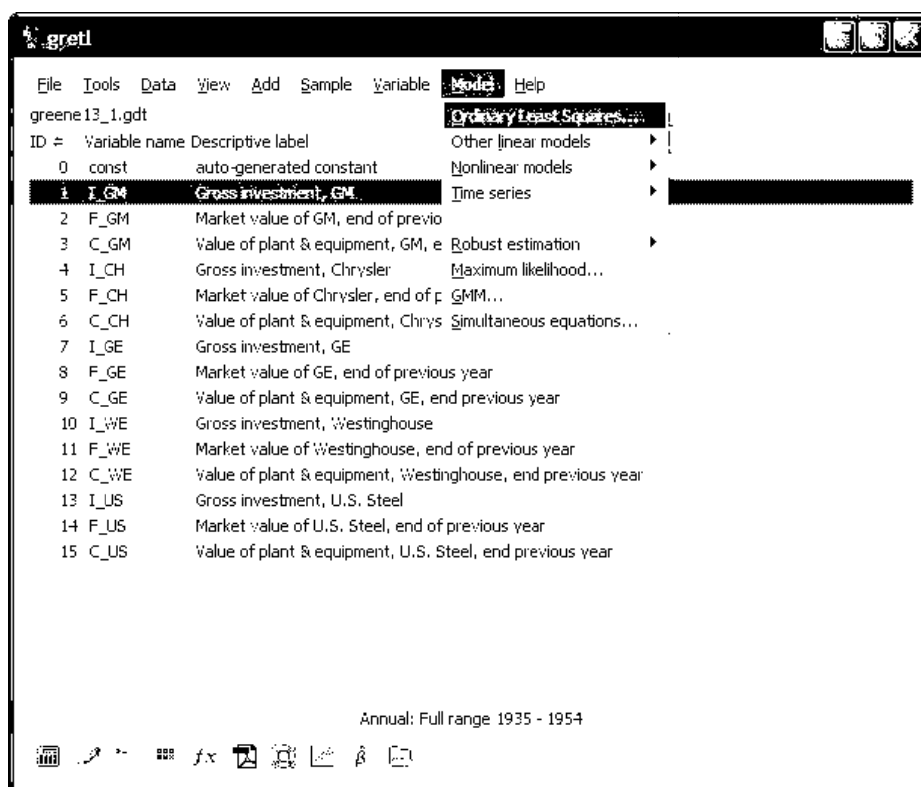
Obrázky:



OBR. 1: Odkazy na příkazy v programu Gretl



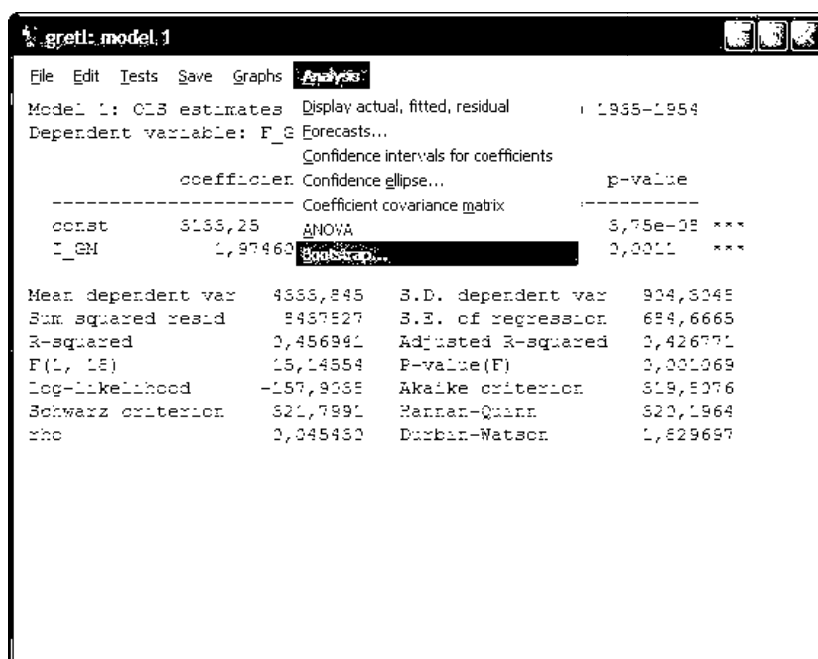
OBR. 2: Úvodní okno při spuštění programu



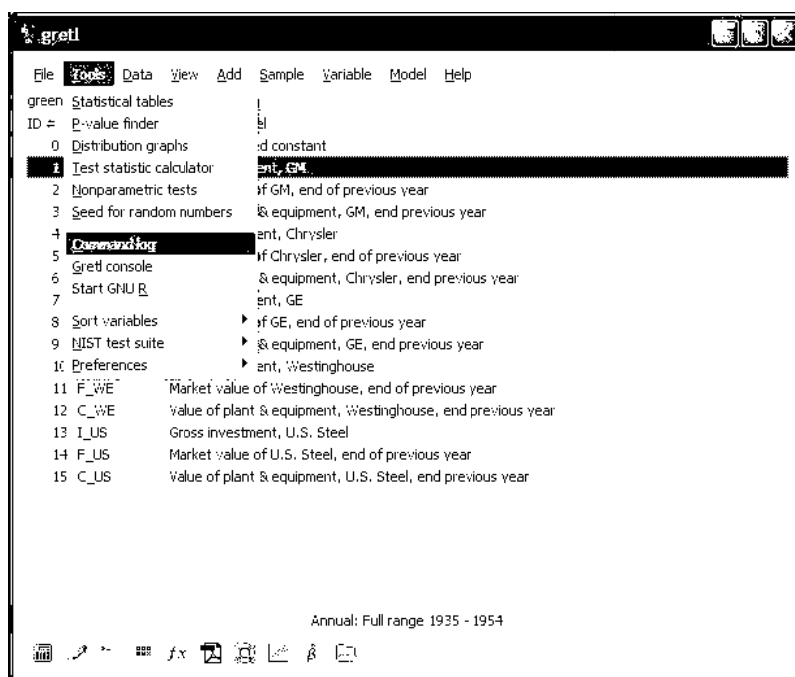
OBR. 3: Odhad lineárního regresního modelu pomocí metody nejmenších čtverců v programu Gretl

gretl: model 1				
File Edit Tests Save Graphs Analysis				
Model 1: OLS estimates using the 20 observations 1935-1954				
Dependent variable: F_GM				
	coefficient	std. error	t-ratio	p-value
const	5155,25	544,399	9,095	3,75e-09 ***
I_GM	1,97460	0,507624	3,892	0,0011 ***
Mean dependent var	4335,845	S.D. dependent var	904,3045	
Sum squared resid	5437527	S.E. of regression	684,6665	
R-squared	0,456991	Adjusted R-squared	0,426771	
F(1, 18)	15,14554	P-value(F)	0,001069	
Log-likelihood	-157,9035	Akaike criterion	319,5076	
Schwarz criterion	321,7991	Hannan-Quinn	320,1964	
rho	0,045430	Durbin-Watson	1,829697	

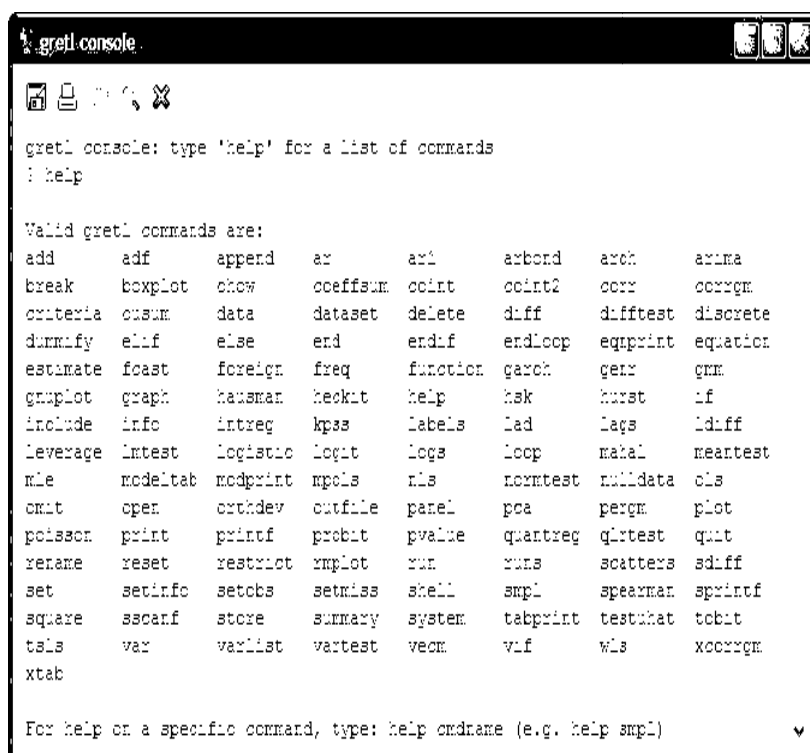
OBR. 4: Výstupní diagnostika odhadu lineárního regresního modelu



OBR. 5: Dialogové okno pro bootstrap analýzu modelu



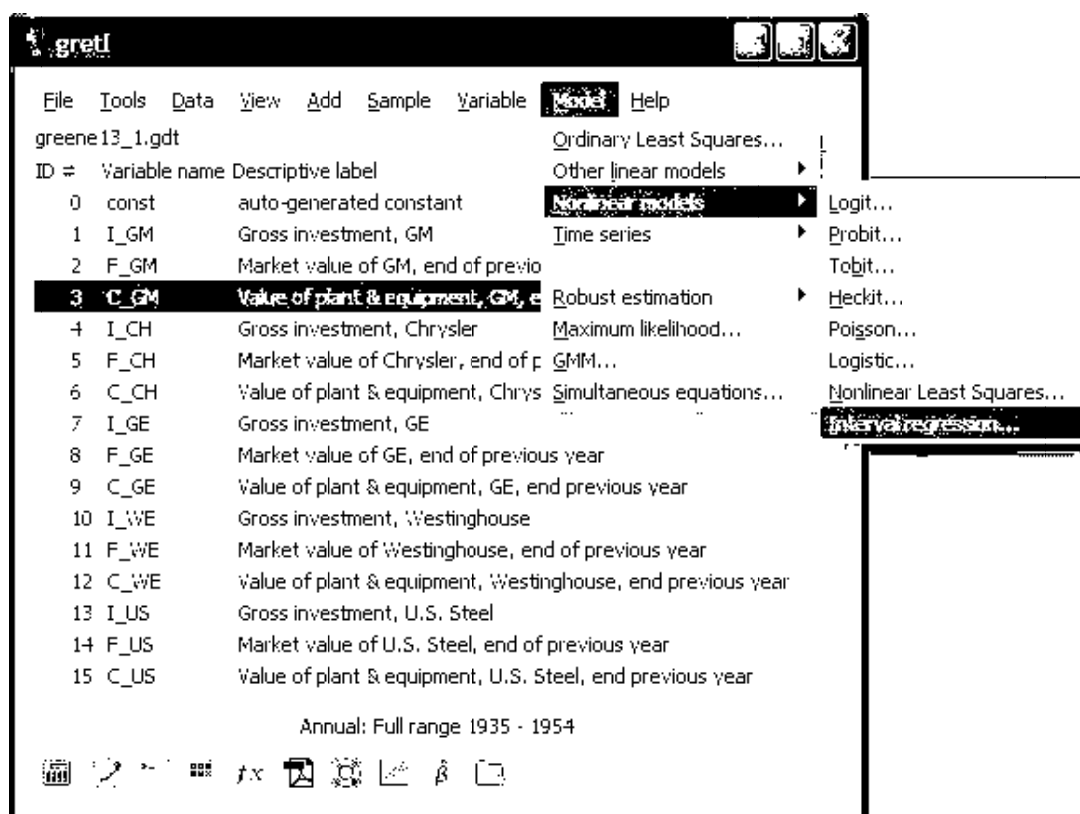
OBR. 6: Ukládání analýz jako script v příkazovém řádku



OBR. 7. Vytvoření nového scriptu otevřením okna console Gretlu

	I_GM	F_GM	O_GM	I_OR	F_OR
1935	327,6	3372,5	2,2	40,29	417,5
1936	391,2	4661,7	52,6	72,76	537,2
1937	410,6	5357,1	156,9	66,26	523,9
1938	257,7	2792,2	209,2	51,60	437,9
1939	332,2	4313,2	203,4	52,41	679,7
1940	461,2	4643,9	207,2	69,41	727,2
1941	512,0	4551,2	255,2	62,35	643,6
1942	442,0	3244,1	303,7	46,20	410,9
1943	499,6	4053,7	264,1	47,40	522,4
1944	547,5	4379,3	201,6	59,57	622,4
1945	561,2	4140,9	265,0	22,72	346,4
1946	622,1	4900,9	402,2	74,12	593,2
1947	562,9	3526,5	761,5	62,62	579,0
1948	529,2	3234,7	922,4	29,36	694,6
1949	555,1	3700,2	1020,1	72,92	590,3
1950	642,9	3755,6	1099,0	100,66	693,5
1951	755,9	4333,0	1207,7	160,62	509,0

OBR. 8. Možnost editace vybrané proměnné v samostatném okně



OBR. 9. Možnost použití nelineárních modelů jako jsou logit, probit, tobit, heckit, Poisson, logistic a nelineární nejmenší čtverce

Literatura:

- [1] COTTRELL, A., LUCCHETTI, R. *Gretl User's Guide*. 2008
- [2] COTTRELL, A., LUCCHETTI, R. *Gretl Command Reference*. 2008

Webové adresy jsou psány kurzívou přímo do textu. Všechny odkazy byly funkční v červenci 2010.

Tento příspěvek vznikl za podpory IGA UTB, projekt č. IGA/73/FaME/10/D, Rozvoj využívání matematicko – statistických metod v řízení kvality.

„FUZZY“ ŘÍZENÍ A EKONOMICKÉ MODELOVÁNÍ

FUZZY CONTROL AND ECONOMIC MODELING

Jan Kodera, Tran Van Quang

Vysoká škola ekonomická v Praze

kodera@vse.cz , tran@vse.cz

Klíčová slova:

ztrátová funkce – IS křivka – Phillipsova křivka – fuzzy regulátor

Key words:

loss function – IS curve – Phillips curve – fuzzy regulator

Abstract:

Our aim is to present how in economic modeling is possible to use modern approaches. It will be shown on special case of continuous dynamic model of central bank which is based on the principles of new Keynesian approach. We assume that a central bank is an institution minimizing the quadratic lost functional subject to restrictions given by the equilibrium in commodity market (*IS* curve) and the relation between inflation and production gap (Phillips curve). The problem is set as the continuous time optimal control problem with infinite time horizon. Instead of getting an analytical solution by using the Pontryagin principle which is very often used in these types of problems, we propose a more convenient approach using fuzzy regulator. The results of fuzzy optimal regulation are presented.

1. Úvod

Centrální banky v rozvinutých zemích využívají krátkodobé úrokové míry k řízení monetární politiky aby dosáhly svých cílů Anderle et al. (2009). Primárním cílem je udržet cenovou stabilitu. Cílem sekundárním je podporovat ekonomický růst. K tomuto záměru centrální banky používají tzv. režim cílování inflace. Vzhledem k tomu, že banky hledají ve skutečnosti kompromisní řešení, mezi dvěma konfliktními cíli, je nejvhodnější taktikou nepoužívat exaktní přístupy, ale používat méně exaktních postupů, které jsou v tomto případě efektivnější. Jako jeden z vhodných postupů se volí použití tzv. „fuzzy“ regulátorů.

2. Principy chování centrálních bank

Chování centrálních bank je zpravidla v modelech nové keynesovské ekonomie popisováno ztrátovou funkcí. Převážně vycházejí ze tvaru funkce zavedené autory Barro and Gordon (1983):

$$U(t) = (\pi(t) - \pi_g)^2 + (y(t) - y_g)^2.$$

Tato funkce se optimalizuje v nekonečném časovém horizontu. Vezmeme tedy integrál diskontované ztrátové funkce v nekonečném časovém horizontu:

$$J(y, \pi) = \int_0^{\infty} [(\pi(t) - \pi_g)^2 + (y(t) - y_g)^2] e^{-\rho t} \quad (1)$$

Výše uvedený vztah je účelový funkcionál našeho problému.

Dynamika našeho ekonomického systému je popsána dvěma diferenciálními rovnicemi. První z nich popisuje dynamiku komoditního trhu. Tato rovnice je dynamickou verzí IS křivky. Dynamické vyjádření IS křivky může být rozmanité, my se přidržíme původní formulace poněkud modifikované. Viz Kodera a Málek, 2008.

$$\dot{Y} = \alpha [I(Y, R(t) - \pi(t)) - S(Y(t), R(t) - \pi(t))]$$

kde Y značí produkci, R nominální úrokovou míru, I a S investice a úspory, které závisí na Y , R a π . Rovnice velice jednoduše popisuje dynamiku produkce. Nechť $S > I$. Jelikož pravá strana rovnice je záporná, levá strana je záporná též, což znamená, že produkce klesá. Jestliže $S < I$, produkce roste. Vydělme výše uvedenou rovnici Y a dostaneme:

$$\frac{\dot{Y}(t)}{Y(t)} = \alpha \left[\frac{I(Y(t), R(t) - \pi(t))}{Y(t)} - \frac{S(Y(t), R(t) - \pi(t))}{Y(t)} \right].$$

Položme $y(t) = \log Y(t)$ a dostaneme

$$\dot{y}(t) = \alpha \left[\frac{I(e^{y(t)}, R(t) - \pi(t))}{e^{y(t)}} - \frac{S(e^{y(t)}, R(t) - \pi(t))}{e^{y(t)}} \right].$$

Jestliže dále položíme $\frac{I(\cdot)}{e^y} = i(\cdot)$, $\frac{S(\cdot)}{e^y} = s(\cdot)$, dostaneme konečnou podobu IS křivky.

$$\dot{y}(t) = \alpha [i(y(t), R(t) - \pi(t)) - s(y(t), R(t) - \pi(t))], \quad \alpha > 0. \quad (2)$$

Phillipsova křivka je další rovnicí našeho modelu. Vyjadřuje racionální očekávání inflace

$$\dot{\pi} = -\gamma\pi(t) + \beta(y(t) - y_n), \quad \gamma, \beta > 0 \quad (3)$$

Řídící proměnou v našem modelu je úroková míra R . Předpokládáme, centrální banka je schopna ovlivnit úrokovou míru přes REPO sazbu. Omezení na úrokovou míru je dáno nerovnostmi:

$$R_0 \leq R \leq R_1, \quad (4)$$

kde R_0 je dolní mez a R_1 horní přípustná mez úrokové míry. Tyto meze jsou důsledkem ekonomické podstaty system a obvykle jsou dány expertními odhady.

Model je tvořen účelovým funkcionálem (1), který je minimalizován vzhledem ke dvěma diferenciálním rovnicím (2), (3) omezením na regulace (4).

3. Řešení

Stacionární řešení

Stacionární řešení úlohy (1)-(4) je řešením, kde stavové a řídicí proměnné úlohy se nemění v čase, tedy $y(t) = \bar{y}$, $\pi(t) = \bar{\pi}$, $R(t) = \bar{R}$. To má zásadní význam pro strukturu úlohy. Úloha se pro konstantní proměnné mění na úlohu: Maximalizovat

$$J(y, \pi) = \int_0^\infty [(\bar{\pi} - \pi_g)^2 + (\bar{y} - y_g)^2] e^{-\rho t} = \frac{1}{\rho} [(\bar{\pi} - \pi_g)^2 + (\bar{y} - y_g)^2],$$

Vzhledem k

$$0 = \alpha[i(\bar{y}, \bar{R} - \bar{\pi}) - s(\bar{y}, \bar{R} - \bar{\pi})], \quad (5)$$

$$0 = -\gamma\bar{\pi} + \beta(\bar{y} - y_n). \quad (6)$$

Zkonstruujeme známou Lagrangeovu funkci a dostaneme

$$L = \frac{1}{\rho} [(\bar{\pi} - \pi_g)^2 + (\bar{y} - y_g)^2] + \mu_1 \alpha[i(\bar{y}, \bar{R} - \bar{\pi}) - s(\bar{y}, \bar{R} - \bar{\pi})] + \mu_2 [-\gamma\bar{\pi} + \beta(\bar{y} - y_n)]$$

Zderivujeme-li výše uvedenou funkci podle $\bar{y}, \bar{\pi}, \bar{R}$, a označíme-li $\lambda_1 = \rho\mu_1$, $\lambda_2 = \rho\mu_2$ dostaneme

$$L_y = 2(\bar{y} - y_g) + \lambda_1 \alpha \left[\frac{\partial i(\bar{y}, \bar{R} - \bar{\pi})}{\partial \bar{y}} - \frac{\partial s(\bar{y}, \bar{R} - \bar{\pi})}{\partial \bar{y}} \right] + \lambda_2 \beta = 0, \quad (7)$$

$$L_\pi = 2(\bar{\pi} - \pi_g) + \lambda_1 \alpha \left[\frac{\partial i(\bar{y}, \bar{R} - \bar{\pi})}{\partial \bar{\pi}} - \frac{\partial s(\bar{y}, \bar{R} - \bar{\pi})}{\partial \bar{\pi}} \right] - \lambda_2 \gamma = 0, \quad (8)$$

$$L_R = \lambda_1 \alpha \left[\frac{\partial i(\bar{y}, \bar{R} - \bar{\pi})}{\partial \bar{R}} - \frac{\partial s(\bar{y}, \bar{R} - \bar{\pi})}{\partial \bar{R}} \right] = 0. \quad (9)$$

Jelikož $\frac{\partial i(\bar{y}, \bar{R} - \bar{\pi})}{\partial \bar{R}} < 0$ and $\frac{\partial i(\bar{y}, \bar{R} - \bar{\pi})}{\partial \bar{R}} > 0$, λ_1 se musí rovnat 0, což plyne z rovnice (9).

Dále z rovnice (7) a (8) máme

$$\bar{y} = y_g - \frac{1}{2} \lambda_2 \beta, \quad \bar{\pi} = \pi_g + \frac{1}{2} \lambda_2 \gamma. \quad (10)$$

Proměnné $\bar{R}, \lambda_2$ jsou určeny z rovnic (5), (6). Z rovnice (6) vyjádříme λ_2 :

$$\lambda_2 = 2 \frac{-\gamma\pi_g + \beta(y_g - y_n)}{\beta^2 + \gamma^2} \quad (11)$$

Dosadíme do rovnice (10) a dostaneme

$$\bar{y} = \frac{\gamma\pi_g - \beta(y_g - y_n)}{\beta^2 + \gamma^2} \beta + y_g, \quad \bar{\pi} = \frac{\beta(y_g - y_n) - \gamma\pi_g}{\beta^2 + \gamma^2} \gamma + \pi_g. \quad (12)$$

Stacionární úloha modelu má velmi jednoduché optimální řešení $\bar{y}, \bar{\pi}$ dané (12) a $\bar{R}$ dané rovnicí (5).

Stacionární řešení modelu je velmi důležité, protože zpravidla je konečnou strategií v modelu optimálního řízení s nekonečným horizontem.

Dynamické řešení problému:

K nalezení dynamického řešení se používá mimo jiné Pontrjaginova principu maxima, který obecně představuje soubor nutných podmínek pro optimální trajektorie. Vzhledem k malému rozsahu tohoto příspěvku se nebudeme nalezením optimálního dynamického řešení úlohy zabývat. Vzhledem k použití metod „fuzzy“ regulace to nebude ani nutné. Čtenář, kterého problematika užití Pontrjaginova principu na úlohy tohoto typu zajímá, nalezne podrobnější rozbor v Kodera J., Tran Van Quang 2010.

4. Užití „fuzzy“ regulátoru

Práce s „fuzzy“ regulátorem vyžaduje rozumět základním principům řízeného systému. To u ekonomických systémů může však být značně obtížnější než u systémů technických. Znamená to, že u ekonomických systémů musíme předběžně systém analyzovat modelově podobně, jak jsme učinili v našem případě. Výsledkem onoho porozumění danému systému bude sestavení tzv. řídicích strategií. V tomto

textu musíme vystačit s tímto základním vymezením. Podrobnější rozbor řídicích strategií čtenář nalezne v publikacích Driankov (1993) a Novák (2000). Souboru těchto řídicích strategií říkáme „fuzzy“ regulátor. Fuzzy regulátor je posloupnost predikátů „jestliže-pak“. Tyto predikáty jsou formulovány v přirozeném jazyce. Užití „fuzzy“ regulátoru ukážeme na příkladě centrální banky. Centrální banka mění krátkodobou úrokovou míru, kdykoli očekává, že inflace a produkce se odchýlí od rovnovážné (stacionární) úrovně. Samozřejmě pro efektivní řízení banka musí rozeznávat svůj primární (stabilita cen ?) a sekundární cíl (určitá úroveň HDP ?).

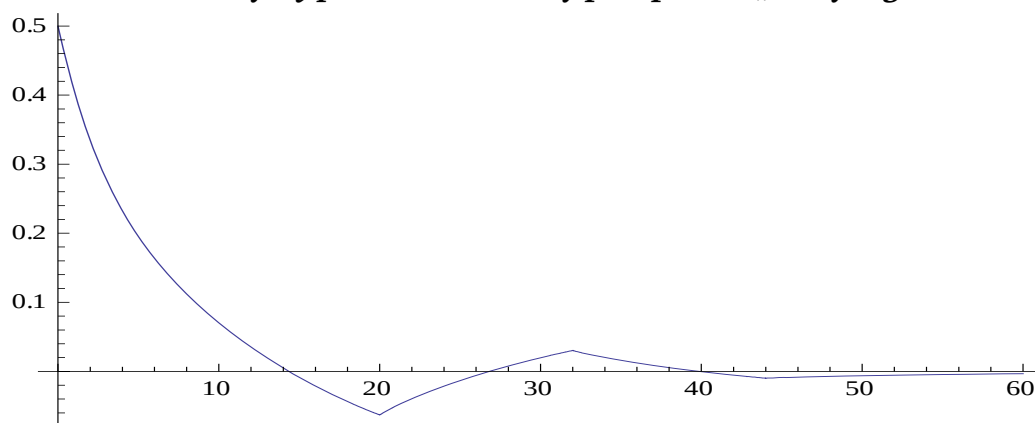
Analyzovaný systém má takovou strukturu, že jeho optimální řízení splňuje tzv. „bang-bang“ princip. Podrobnější zdůvodnění najdeme v detailní analýze modelu popsaného rovnicemi (1)-(4) presentované v publikaci Kodera J., Tran Van Quang 2010. Princip bang-bang vychází z poznatku, že u některých regulovaných systémů volíme vždy dolní nebo horní mez regulace. V našem případě banka volí buď horní mez krátkodobé úrokové míry R_1 nebo její dolní mez R_0 . Analýza provedená v publikaci (Kodera J., Tran Van Quang 2010) ukazuje, že je-li inflace nad rovnovážným stavem (zároveň je to inflační cíl), banka volí maximálně možnou úrokovou míru R_1 . Je-li inflace pod rovnovážným stavem, banka volí minimální možnou úrokovou míru R_0 . V TAB. 1 nalezneme i hodnoty malé ať pozitivní nebo negativní. Ty jsou voleny v případě, když se banka nalézá blízko rovnovážného stavu. Je to z důvodu, že měření ekonomických veličin se uskutečňuje se zpožděním. Kdyby banka volila extrémní hodnoty úrokové míry, došlo by k přestřelování cíle.

TAB. 1: Optimální hodnoty úrokových měr

Diference $y - y_n$	Diference $\pi - \pi_g$	Řídící proměnná R
Velká a záporná	Velká a záporná	Dolní mez R
Malá a záporná	Malá a záporná	Ne malá
Nula	Nula	Použít dosavadní regulaci
Malá a kladná	Malá a kladná	Ne velká
Velká a kladná	Velká a kladná	Horní mez R

Trajektorie odpovídající výše uvedené tabulce jsou nakresleny na následujícím obrázku. Obrázek ukazuje konvergenci hrubého domácího produktu k rovnovážné úrovni. Vertikální osa zobrazuje velikost produkční mezery (tj. rozdílu mezi produktem a jeho rovnovážnou úrovní). Horizontální osa měří čas v měsících. Počáteční produkční mezera je 0.5.

OBR. 1: Vývoj produkční mezery při aplikaci „fuzzy regulace v TAB.1



Příspěvek byl zpracován v rámci projektů GAČR P402/10/0289 a MŠMT LC06075

Literatura:

- [1] ANDRLE, M., HLÉDIK, T., KAMENÍK, O., VLČEK, J. Implementing the New Structural Model of the Czech National Bank, *CNB Working Papers* no 2, 2009.
- [2] BARRO, R.J., GORDON, D.B. Rules, Discretion and Reputation in a Model of Monetary Policy, *Journal of Monetary Economics*, 12, no 1, 1983, pp. 101-121
- [3] DRIANKOV, D., HELLENDORRN, H., REINFRANK, M. *An Introduction to Fuzzy Control*, Springer Verlag, Berlin, 1993.
- [4] KODERA, J., MÁLEK, J. Anomálie v nelineárním a dynamickém modelu IS-LM za přítomnosti kreditního rizika. In: Lukáš, Ladislav (ed.). *Výpočtová ekonomie – sborník 3. semináře*. Plzeň : Západočeská univerzita, 2008, s. 25–43.
- [5] KODERA, J., TRAN VAN QUANG, Application of Fuzzy Control on Inflation Targeting (A Simple Model). In *Mathematical methods in economics 28th, International Conference*, Jihočeská Universita, Č. Budějovice, September 8-10, 2010.
- [6] NOVÁK, V. *Základy fuzzy modelování*, BEN-Technická literatura, Praha, 2000.

PENZIJNÍ FONDY VE SVĚTĚ A V ČESKÉ REPUBLICE

PENSION FUNDS IN THE WORLD AND CZECH REPUBLIC

Jana Kotěšovcová

Vysoká škola finanční a správní, o.p.s.

jkotesovcova@volny.cz

Klíčová slova:

penzijní fondy – alokace aktiv – dluhopisy – výkonnost – kredibilita

Key words:

pension fund – assets allocation – bonds – efficiency – credibility

Abstract:

The importance of Czech pension funds increases in the connection with expectation of future pension reform. The comparison of assets allocation domestic and foreign pension funds appeared the significant differences. The way of financing pension funds is considerably conservative in Czech Republic. The bonds consists of 83 % domestic financing pension funds, while abroad only 36 % in 2009. We have to estimate the future trend domestic pension funds, from the differences, between the Czech and foreign pension funds.

Úvod

Stávající a pravděpodobně i budoucí problémy důchodového systému v České republice vznikají zejména díky demografickému vývoji v zemi, který ale není jediným faktorem způsobujícím vráska na čelech politiků. Obecně zaznívají názory, se kterými ne všichni souhlasí, že lékem na tyto problémy by mohlo být vytvoření tzv. vícedrožového, důchodového systému (v současnosti se často používá výraz třípilířový důchodový systém), jejichž nedílnou součástí mají být soukromé penzijní fondy. Ne vždy má třípilířový důchodový systém stejnou strukturu. Penzijní systémy ve světě jsou totiž různé a vznikaly za odlišných podmínek. Aktuálnost této oblasti mne vedla k analýze penzijních fondů v dalších zemích světa.

1. Penzijní fondy ve světě a v ČR

Při hodnocení tuzemských penzijních fondů jsem nejprve provedla srovnávací analýzu s dalšími třinácti státy ohledně významnosti penzijních fondů. Vycházela jsem z analýzy společnosti Towers Watson, která pro OECD zpracovala přehled o globálních aktivech, jejich vývoji, složení portfolií a velikosti penzijních fondů ve třinácti vybraných zemích. Mezi tyto státy jsem vložila údaje také za Českou republiku. Z analýzy vyplývá, že celkový objem aktiv penzijních fondů ve vybraných zemích přesáhl 23 299 mld. USD a dosáhl 60 % HDP jejich ekonomik. V analýze je poprvé zahrnuta Brazílie, Jihoafrická republika a Česká republika. Nejvýznamnější důchodové systémy existují v sedmi zemích: Austrálie, Kanada, Japonsko,

Nizozemí, Švýcarsko, Velká Británie a USA. Aktiva penzijních fondů v těchto sedmi zemích dosahují 94% aktiv ve všech třinácti sledovaných státech. Analýza obsahuje informace o velikosti aktiv, růstu trhu, porovnání podílu aktiv na HDP, alokaci aktiv.

Nárůst objemu aktiv penzijních fondů ve sledovaných zemích dosáhl 15 % proti roku 2008 v dolarovém vyjádření. V této měně rostla aktiva na všech trzích v roce 2009. Nejdynamičtěji rostla penzijní aktiva v Brazílii a Jihoafrické republice, které se svým růstem dostaly mezi největší trhy penzijních aktiv na světě (tabulka č. 2). Koncem roku 2009 byla aktiva v penzijních fondech sedmi vybraných zemí investována v průměru následovně: akciový podíl dosahoval 46 %, podíl dluhopisů činil 36 %, hotovosti bylo 14 % a ostatní aktiva (realita a jiné alternativní investice) tvořila 4 %. Větší podíl konzervativních aktiv na celkovém portfoliu se vyskytoval v zemích jako Nizozemí, Švýcarsko a Japonsko. Rizikověji investovaly fondy v USA, Velké Británii a Austrálii, kde byl podíl akcií vyšší. Alokace do akcií v roce 2009 vzrostla z průměrných 48% v roce 2008 na 54,4 %. V roce 2009 pokračovala i diverzifikace investic do alternativních aktiv. Největší podíl dluhopisů ve výši 83 % dosahuje jednoznačně Česká republika, následuje Německo s 62 % a Japonsko s 55 % dluhopisů.

TAB. 1: Průměrný růst aktiv v penzijních fondech

Země	r. 1999	r. 2009
Austrálie	271	996
Brazílie	70	392
Kanada	652	1 213
Francie	70	178
Německo	188	411
Hongkong	23	85
Irsko	49	102
Japonsko	2 630	3 152
Nizozemí	400	990
Jihoafrická republika	76	201
Švýcarsko	310	583
Velká Británie	1 385	1 791
USA	10 194	13 196
Celkem	16 318	23 290

Zdroj: Towers Watson, OECD, data z jednotlivých zemí

1.1 Český systém penzijního připojištění

Systém penzijního připojištění v ČR se od většiny vyspělých zemí, výše prezentovaných, výrazně liší. Celkový objem aktiv v českých penzijních fondech činil v roce 2009 216 mld. CZK (9 mld. USD), což představuje pouze 6 % tuzemského HDP. Standardní hodnota tohoto podílu ve vyspělých zemích dosahuje 60 %, i když se zde projevují velké rozdíly národních, penzijních systémů (tabulka 3). Druhou základní odlišností českých penzijních fondů od jejich protějšků ve vyspělých zemích je velmi nízká míra investování do akcií (2 %). Dluhopisy se na jejich portfoliích podílejí 83 %. Důvodem konzervativního způsobu investování je zákonné omezení, které českým penzijním fondům ukládá povinnost připisovat klientům každoročně nezáporné výnosy.

1.2 Růst objemu aktiv

Celkový objem aktiv v mld. USD ke konci let 1999 a 2009 znázorňuje (tabulka 2). Největší objem aktiv mají penzijní fondy v USA a Japonsku. Jejich podíl na celkovém majetku penzijních fondů dosahuje více než 70 % navzdory faktu, že v posledních letech klesal. Na opačné straně jsou Hongkong, Irsko, Francie, Jihoafrická republika Brazílie a Česká republika, které patří mezi nejmenší trhy.

Navzdory slabší dynamice růstu zůstaly USA, Japonsko a Velká Británie trhy s největšími penzijními fondy na světě. Nejdynamičtěji rostoucím trhem je Brazílie, následuje Hongkong a Austrálie.

V roce 2008 klesla aktiva v penzijních fondech celkem o 21,3 %, zatímco o rok později vzrostla o 15,1 %. Nejvíce se zvýšila aktiva fondů v Brazílii, Jihoafrické republice a Austrálii. Nejnižší vzestup v roce 2009, ve výši 4 %, zaznamenalo Japonsko. To je v kontrastu s rokem 2008, kdy se aktiva v japonských fondech zvýšila o 9 % v dolarovém vyjádření, což byl v daném roce nejvyšší nárůst. Mezi nejdynamičtěji penzijní trhy za posledních deset let patří Brazílie, Austrálie, Hongkong, zatímco dynamika růstu se zpomalila v Japonsku, Velké Británii a USA.

TAB. 2: Celkový objem aktiv penzijních fondů v mld. USD

Země	2008/2007 v %	2009/2008 v %
Austrálie	-34,7	40,3
Brazílie	-27,4	108,3
Kanada	-10,2	31,2
Francie	-9,9	15,7
Německo	-3,2	8,6
Hongkong	-8,0	23,2
Irsko	-29,8	14,0
Japonsko	9,4	4,0
Nizozemí	-19,5	16,2
Jihoafrická republika	-28,0	42,9

Země	2008/2007 v %	2009/2008 v %
Švýcarsko	-5,6	14,7
Velká Británie	-46,7	25,0
USA	-23,3	12,2
světový průměr	-21,3	15,1

Zdroj: Towers Watson, OECD, data z jednotlivých zemí

Brazilský real, australský dolar a jihoafrický rand patřily mezi měny, které v roce 2009 nejvíce posílily proti dolaru. To způsobilo, že růst v těchto zemích v dolarovém vyjádření byl vyšší než v lokální měně. Ke znehodnocení proti dolaru došlo v případě japonského jenu a hongkongského dolaru. V průběhu deseti let zhodnotil nejvíc proti dolaru švýcarský frank.

1.3 Poměr aktiv k HDP

Nejvyššího poměru aktiv penzijních fondů k HDP bylo dosaženo v roce 2007, a to 78 %. Nejvyšší podíl penzijních aktiv na HDP má v současné době Nizozemí (120 %), následuje Švýcarsko (113 %) a Austrálie (93 %) viz (tabulka 3). Mezi země s nejnižším podílem penzijních aktiv vůči HDP patří Francie (6 %), Česká republika (6 %) a Německo (12 %). Za posledních deset let se poměr aktiv k HDP nejvíce zlepšil v Hongkongu (27 %), Austrálii (26 %) a Nizozemí (17 %), zatímco k poklesu došlo v USA (-16 %), Kanadě (-12 %) a ve Velké Británii (-12 %).

TAB. 3: Aktiva v penzijních fondech jako procento HDP

země	1999 v %	2009 v %
Austrálie	67	93
Brazílie	12	22
Kanada	96	84
Francie	5	6
Německo	9	12
Hongkong	14	41
Irsko	54	43
Japonsko	54	61
Nizozemí	103	120
Jihoafrická republika	57	63
Švýcarsko	123	113
Velká Británie	82	80
USA	109	93
světový průměr	76	70

Zdroj: Towers Watson, OECD, data z jednotlivých zemí

1.4 Alokace aktiv

Do akcií investují nejvíce americké a britské penzijní fondy (tabulka 4). Velká Británie si zachovala svoji dominantní pozici i navzdory tomu, že podíl akcií klesl ze 77 % v roce 1999 na 60 % v roce 2009.

TAB. 4: Rozložení aktiv penzijních fondů ve vybraných zemích v %

země	akcie	dluhopisy	hotovost	ostatní
Austrálie	57	13	22	8
Brazílie	72	21	7	0
Kanada	49	27	22	2
Francie	33	46	12	9
Německo	32	62	4	2
Hongkong	62	23	15	0
Irsko	59	24	7	10
Japonsko	36	55	7	2
Nizozemí	28	48	23	1
Jihoafrická republika	62	21	7	10
Švýcarsko	27	36	29	8
Velká Británie	60	31	6	3
USA	61	19	20	0
světový průměr	49	33	14	4

Zdroj: Towers Watson, OECD, data z jednotlivých zemí

Podíl akcií v penzijních fondech v poslední dekádě významně snížilo Nizozemí, Japonsko a Česká republika. V těchto zemích dominují ve fondech dluhopisy. V souvislosti s alokací do dluhopisů není znatelný žádný trend. Zatímco ve čtyřech zemích (Austrálie, Kanada, Švýcarsko a USA) se podíl dluhopisů snížil, čtyři další ho zvýšily (Japonsko, Nizozemí, Česká republika a Velká Británie). Váha dluhopisů se v portfoliích britských penzijních fondů za posledních deset let zdvojnásobila.

Objem peněz držených v hotovosti je ve všech zemích nízký. Nejvyšší hotovost drží fondy v Austrálii a ve Švýcarsku. Opačná situace je u alternativních investic, jejichž váha roste ve všech zemích kromě Kanady.¹

¹ Likvidita, výkonnost a strategická alokace, Fond shop 10/2010

Literatura:

- [1] DRUCKER, P. *The Unseen Revolution: How Pension Fund Socialism Came to America / 1909-2005*, London: Heinemann, 1976
- [2] HOLUB, M. POLLNEROVÁ Š., ŠLAPÁK M. *Analýza povinného spoření zavedeného v zahraničních důchodových systémech*. VÚPSV Praha, 2005
- [3] HOLZMANN, R. *The World bank approach to pension reform*, in International Social Security Review 1/2000
- [4] CHŁOŃ-DOMIŃCZAK, A. (2004a) *Pension Reform in Poland—assessment after 5 years*. Prezentace na konferenci Recent Developments in Pension Restructuring in Central and Eastern Europe Budapest, 9-10 December 2004
- [5] MIKULKOVÁ, M. *Srovnání penzijních fondů*. Praha : VÚPSV, výzkumné centrum Brno, 2006
- [6] PIÑERA, J. 2005. *Empowering Workers The Privatization of Social Security in Chile*. Published: 2005
- [7] ŠULC, J. *Penzijní připojištění*. 2. aktualizované a rozšířené vydání, GRADA Publishing. 2004. ISBN 80-247-0772-1
- [8] Zákon č. 42/1994 Sb. *O penzijním připojištění se státním příspěvkem a o změnách některých zákonů souvisejících s jeho zavedením*, ve znění zákona č.61/1996 Sb., č.18/1998 Sb, č.170/1999 Sb a č. 36/2004 Sb.
- [9] Likvidita, výkonnost a strategická alokace, Fond shop 10/2010

FINANČNÍ SEKTOR A JEHO VLIV NA REGIONÁLNÍ ROZVOJ ČESKÉ REPUBLIKY

FINANCIAL SECTOR AND ITS IMPACT ON REGIONAL DEVELOPMENT IN THE CZECH REPUBLIC

Jan Krajíček, Petr Valouch,

Masarykova univerzita Brně

krajicek@econ.muni.cz, valouch@econ.muni.cz

Klíčová slova

banka – region – rozvoj – služby – úvěry

Key words

bank – credit – development – region – services

Abstract:

Financial sector have doubtless important aces in economic development constituent region. Impact of government and government budget for many municipal projects is too important, but impact financial sector is negligible.

1. Úvod

Bankovníctví má v jednotlivých regionech ČR svou dlouhodobou tradici, a to nejen ve formě postupného rozvoje bank v jejich dnešní podobě, ale jako neopomenutelného souputníka bank můžeme také jmenovat kampeličky, které zejména v průběhu devatenáctého století a následně za první republiky významně přispívaly k rozvoji jednotlivých měst a obcí, ale také obyvatelstva v příslušném regionu.

Z pohledu potřeb regionálních organizací, tj. zejména neziskových organizací a municipalit se jedná především o zajištění standardních bankovních služeb rozšířených o speciální služby pro jejich potřeby.

Banky jsou při své činnosti pochopitelně vedeny nejen snahou podpořit rozvoj regionu, ale zejména si tuto klientelu udržet a proto pro tyto subjekty v mnoha případech nabízejí i vysoce sofistikované služby, které jsou jinak určeny pouze pro významnou firemní klientelu (zde se především jedná o Cash Pooling).

2. Cíl a metodika

V analýze si klademe za **cíl** zabývat se především nabídkou bankovních služeb pro neziskové organizace a municipality v České republice, které se následně promítají do podpory rozvoje regionů.

Za **základní přístup vědeckého zkoumání** považujeme především metodologii pragmatismu, za vhodné přístupy považujeme také tzv. „Novopozitivismus“ a „Kritický racionalismus“.

Metodologie pragmatismu je vybrána jako rozhodující v oblasti vztahu finančního sektoru a regionálních organizací. Za rozhodující pro zkoumání a stanovení cíle považujeme, jaký prospěch bude z nové bankovní služby mít příslušný region.

3. Kriteria výběru bank pro hodnocení jejich podpory regionálnímu rozvoji

Municipální organizace a neziskový sektor mají svoje základní požadavky na bankovní služby. Jejich požadavky nejsou zaměřeny pouze na základní bankovní služby, ale mají zájem i o jejich nastavbu, která se následně promítá do regionálního rozvoje – zde se jedná především o služby spojené s vedením nejrozličnějších fondů a čerpáním dotací z Evropských fondů.

4. Vyhodnocení podpory jednotlivých bank regionálnímu rozvoji

Banky se snaží získat nové klienty a jedním z nich jsou i municipální a neziskové organizace. Cílem zkoumaných bank je v případě municipálních a neziskových organizací zejména získání klientů:

- kteří mají poměrně značný objem platebního styku – zejména municipální organizace, které zabezpečují výplaty nejrozličnějších dávek a současně jsou i příjemci nejrozličnějších poplatků,
- kteří mají vliv na rozvoj regionu. Zejména kraje mají kromě vlády jeden z rozhodujících vlivů na další rozvoj regionů, zejména v oblasti rozvoje pracovních příležitostí, čerpání dotací z Evropských fondů, životního prostředí, rozvoje infrastruktury, atd.

Pro banky se v případě municipalit jedná o prestižní klienty, vedení jejich účtů a poskytování úvěrů představitelům municipalit signalizuje, že banka má zájem spolupodílet se na rozvojových aktivitách jednotlivých regionů (byť primárním cílem banky pochopitelně zůstává maximalizace zisku).

Získání dalších klientů v podobě municipálních organizací má pro banky i další pozitiva (v případě účtů obchodních parterů v jedné bance je podstatně zrychlen platební styk a současně banka má výhodu v tom, že platby mezi těmito klienty jsou z pohledu aktiv a pasiv bilančně neutrální). Jako další motivační prvek bank na získání nových klientů v podobě municipálních a neziskových organizací identifikovaný v rámci výzkumu byla skutečnost, že tyto subjekty představují pro banky velice zajímavou cílovou skupinu, která jim umožňuje:

- získat nové klienty obchodně napojené na subjekty municipalit,
- zvýšit svoji prestiž na trhu – vedením účtů municipalit a neziskových organizací.

4.1 Česká spořitelna, a.s.

Má poměrně velmi dobře propracovanou nabídku pro municipalitu a neziskové organizace, směřující k významné podpoře regionálního rozvoje.

Programy, které významně podporují regionální rozvoj:

- nabídka na zajištění „Globálního úvěru pro veřejný sektor a SME ze zdrojů EIB,

- vyhledávání možností dotací z EU a poradenství k nim.

4.2 ČSOB, a.s.

Nabídka banky pro municipality je velmi dobře propracovaná.

Programy, které významně přispívají k podpoře regionálního rozvoje, jsou zejména:

- ČSOB komunální financování, které zajišťuje individuální přístup k řešení každého případu a využití všech dostupných podpůrných programů, včetně programů EU,
- ČSOB Cash Pooling fiktivní, jako vysoce efektivní využití volných finančních prostředků na netermínovaných účtech municipality a všech organizací jí zřízených.

4.3 Komerční banka, a.s.

Velmi dobře propracovaná nabídka pro municipality a neziskové organizace, deklarující zájem banky o regionální rozvoj.

Za programy, které významně přispívají k podpoře regionálního rozvoje lze považovat:

- úvěry PONTE II na financování projektů podporovaných ze strukturálních fondů EU a to jak na jejich předfinancování, tak i na jejich spolufinancování,
- úvěry na předfinancování grantů z EU,
- evidenční Cash Pooling a komplexní služby.

V nabídce je u balíčku Municipality i nabídka hejtmanům, starostům a zastupitelům v podobě finančního balíčku pro občany za zvýhodněných podmínek – tuto nabídku je však možno považovat za nabídku na hraně s etikou v bankovníctví.

4.4 UniCredit Bank Czech Republic, a.s.

Nabídka této banky pro municipality je velmi obecná a není možné z ní přesně zjistit jaké produkty pro podporu regionálního rozvoje municipalitám a neziskovým organizacím nabízí.

Přesto i v její obecné nabídce lze vysledovat zajímavé nabídky:

- Cash Management určený na řízení peněžních toků,
- podpora při získávání prostředků z evropských fondů.

5. Závěr

Z analýzy, která je výchozí pro celkovou analýzu přístupu finančního sektoru a jeho vlivu na regionální rozvoj, je možno učinit následující závěry:

- rozhodující finanční instituce působící na českém finančním trhu, na které byla první část analýzy zaměřena, mají ve své nabídce specializované produkty konstruované výhradně pro potřeby municipalit, velmi často jsou tyto banky

schopny municipálním klientům nabízet zvýhodněné podmínky konstruované na míru,

- v oblasti nabídky služeb lze u zkoumaných bank vysledovat také snahu o poskytování nových bankovních služeb pro municipality spojených s možností čerpání finančních prostředků ze strukturálních fondů EU, a to včetně zajištění služeb poradenských,
- municipality a neziskové organizace jsou pro banky vysoce zajímavými klienty.

Analýza „Finanční sektor a jeho vliv na regionální rozvoj ČR“, byla zpracována na základě diskusí s pracovníky bank a s využitím následující literatury a internetových zdrojů.

Literatura:

- [1] KRAJÍČEK, J.: Banky a očekávaný vývoj v České republice a Evropské unii. In *Finanční řízení podniků a finančních institucí* 1. vydání. Ostrava: VŠB - TU Ostrava, Ekonomická fakulta, katedra financí, 2005. od s. 223 - 228, 530 s. ISBN 80-248-0938-9
- [2] KRAJÍČEK, J. *Marketing v peněžnictví*, 1. vydání. Brno, MU Brno, 2005, 140 s., ISBN 80-210-3659-1
- [3] KRAJÍČEK, J. Bankovní marketing a nové trendy v komerčním bankovníctví. In *Evropské finanční systémy 2007*. 2007. vyd. Brno, Masarykova univerzita, od s. 196 - 202, 449 s. ISBN 978-80-210-4319-0. info
- [4] POLOUČEK, S. *Bankovníctví*, Vyd. 1. Praha, C. H. Beck, 2006, 716s., ISBN 80-7179-462-7
- [5] REVENDA, Z. *Centrální bankovníctví*, 2. rozšířené vyd. Praha, Management Press, 2001. 782 s., ISBN 80-7261-051-1
- [6] www.csas.cz webové stránky ČESKÉ SPOŘITELNY, a.s.
- [7] www.csob.cz webové stránky ČSOB, a.s.
- [8] www.kb.cz webové stránky Komerční banky, a.s.
- [9] www.unicreditbank.cz webové stránky UniCredit Bank Czech Republic, a.s.

REGIONÁLNY ROZVOJ A INŠTITUCIONÁLNA PODPORA THE REGIONAL DEVELOPMENT AND INSTITUTIONAL SUPPORT

Ján Králik

Univerzita Mateja Bela, Banská Bystrica

jan.kralik@umb.sk

Kľúčové slová:

regionálny rozvoj – kompetencie – legitimita – samospráva

Key words:

regional development – competence – legitimacy – self-government

Abstrakt:

The article deals with evaluating the contribution of regions of Slovakia. We are talking about regional disparities. We talk about the instruments of regional development and their institutional weaknesses. Discusses the competence and legitimacy of local governments in promoting regional development. Here are the results of research on the qualitative indicators of territorial self-government. We are making critical conclusions on existing competencies VUC in Slovakia. We propose to strengthen the coordinating power of VUC in determining the development of the regions.

Globalizácia a regionalizácia

Globalizácia sa paradoxne prejavuje aj posilňovaním regionalizácie, keď do istej miery dochádza k osamostatňovaniu sa vo vzťahu k centrálnej moci prostredníctvom procesu decentralizácie. Zároveň pozorujeme jav, že takéto znaky aj na území Slovenska vykazujú len územné jednotky (kraje, mestá, obce), ktoré silnejú aj ekonomicky. Prestáva byť ale účinný princíp solidarity, ak nie je ovládaný centrálnou. A ani tento prístup už nie je spoľahlivý ako napr. pozorujeme pri riešení bankrotu niektorých krajín EÚ. Toto protirečie cieľu o možnosti spolu vytvárať efektívne fungujúci globálny systém. Preto považujeme za dôležité vnímať teóriu a prax budovania suverénnych regiónov aj vnútri štátu za pomoci štátu a spoločnými nástrojmi hospodárskej politiky tak, aby sa redukovala vonkajšia závislosť a maximálne sa využívali vnútorné zdroje územných jednotiek. Všeobecne deklarujeme a podmieňujeme, že aj konkurencieschopnosť môže rásť ak plne využijeme miestny potenciál k tomu, aby územie poskytovalo svojmu obyvateľstvu všetky potrebné služby a tovary.

Čo ale s územím, kde miestny potenciál stratil svoju komparatívnu výhodu vplyvom prieniku globalizácie lacnejších tovarov a služieb. Prichádzajú a odchádzajú pracovné príležitosti nie vo vzťahu k potenciálu územnej jednotky ale podľa alokácii štátnych a Európskych zdrojov. Slovensko je neustále atakované takýmito vplyvmi a územné jednotky nemajú nástroje na ich regulovanie. Pritom opomenieme to, že

strata potenciálu môže mať rôzne ďalšie príčiny a to aj také, ako je hospodárska kríza vyvolaná chybnými ekonomickými a politickými rozhodnutiami vo finančnej oblasti.

Kompetencie pre regionálny rozvoj

Územné jednotky na Slovensku nemajú nástroje na regulovanie a alokovanie vlastných ekonomických politík. To sa prejavuje rôznorodosťou postupov pri uplatňovaní kompetencií regionálnej samosprávy pri územnom rozvoji. Je to aj jedna z vážnejších príčin, prečo absentuje výraznejšie vyrovňavanie rozdielov a narastajú regionálne disparity, lebo neexistuje reálne kompetentný a legitímny subjekt, ktorý by nielen pripravoval stratégiu rozvoja územia ale aj niesol manažérsku a politickú zodpovednosť za realizáciu rozvoja územia. Negatívnym príkladom, ktorý potvrdzuje takúto absenciu aj na úrovni Slovenska, ako regiónu, je neustále prehodnocovanie budovania dopravnej infraštruktúry z rôznych prístupov a v rôznom čase, a stále inými vládnymi aj nevládnymi štruktúrami bez jasnej vízie: ekologickej, trasovania, časovania, finančnej nákladovosti, technického prevedenia a pod.. Pri námietke, že takýmto kompetentným subjektom sú parlament a regionálne zastupiteľstvá musíme odpovedať, že do určitej miery áno, ale nemajú k dispozícii nástroje pre plánovanie a realizáciu také, aby mohli ovplyvniť aj rozhodnutia k nižším územným jednotkám. Konkrétny prejav takého stavu sú skutočnosti, že stanoviská dotknutých územných jednotiek napríklad aj k trasovaniu dopravnej infraštruktúry sú tak rozdielne, že nie je v nich kompromis na realizáciu. Príkladom obráteným, keď kompetencie a legitimita územných zastupiteľských jednotiek nemôžu zmeniť rozhodnutia parlamentu a vlády sú rozhodnutia o náhrade škôd za povodne, presunutie kamiónovej dopravy z diaľnic vinnou vysokého mýta na cesty II. a III. Triedy, s následkom rýchleho fyzického opotrebenia nielen ciest ale aj majetku občanov, a zníženia dopravnej bezpečnosti.

Nedostatky inštitucionalizácie

V rozvíjaní územia regiónov je väčšina vzájomnej pomoci kompetenčne aj legitímne postavená na dobrovoľnom princípe partnerstva aj pri použití zdrojov z fondov Európskej únie a reflektuje len lokálne záujmy. Práve silný lokálny pohľad na regionálny rozvoj môže byť príčinou znižovania efektívnosti existujúcich zdrojov, ktoré sa vytvárajú s dôverou daňovníkov v danom čase.

Tieto skutočnosti považujeme za vplyvnejšie pre znižovanie regionálnych disparít ako zdôvodňovanie, že príčiny narastania sú najmä v tom, že sú rozdiely v prírodno-geografických podmienkach jednotlivých regiónov, ktoré neumožňujú rozvíjať všetky ekonomické aktivity, ako aj v ľudskej činnosti, prostredníctvom ktorej dochádza k rozmiestňovaniu ekonomických aktivít, a toto rozmiestňovanie môže z rôznych príčin viesť k disproporcionalite [1].

Na Slovensku územný rozvoj je determinovaný automobilovým priemyslom a elektrotechnický priemyslom, sú tu závody spoločnosti Volkswagen v Bratislave, Peugeot-Citroën v Trnave, Kia v Žiline, spoločnosť Sony v Nitre a spoločnosť

Samsung v Galante. Toto sú regióny kde spontánne, na zelenej lúke vznikli a vznikajú priemyselné jednotky, ktoré ovplyvňujú ekologický, dopravný, kultúrny, sociálny profil daného územia ale ekonomicky ovplyvňujú profil celého Slovenska.

Úroveň, ktorú majú regióny, kde existuje automobilový a elektrotechnický priemysel, nie je dosiahnuteľná v zaostávajúcich regiónoch. Hovoriť o možnostiach budúcej harmonizácie zaostávajúcich území Slovenska už nie je možné bez posilnenia kompetencií práve hendikepovaných území. Tieto územia vytvárajú tlak na zníženie rozdielov, ale ich súčasná heterogenita, aj voči kritériám podnikateľských subjektov, a ich zapojenie sa do vyrovnávania sociálnych statusov občanov zaostávajúcich území nie sú zvládnuteľné len územnými jednotkami miestnej verejnej správy. Za falošné považujeme tvrdenie o možnostiach rozvoja regiónu aj prostredníctvom dane z nehnuteľnosti lebo podľa našich výsledkov výskumu tieto na Slovensku nemajú rozhodujúci vplyv na príchod investorov.

Ako ukazujú výsledky výskumu v rámci projektu VEGA 1/0465/08 k otázkam kvalitatívnych ukazovateľov, ktoré vedome môžu uplatniť územné samosprávy, v nadväznosti na programové rozpočtovanie obcí, ktoré bolo zavedené na Slovensku a žiada určiť aj merateľné ukazovatele, tak prevažujú kvalitatívne ukazovatele vo vzťahu k efektívnemu využívaniu verejných zdrojov pre služby občanom, a nie je dostatok zdrojov na regionálny rozvoj. Zhodnotili sme, že obdobie dvoch rokov uplatňovania programovej metódy v praxi, je krátke na vykonanie definitívnych záverov. Ale porovnanie s dostupným vyhodnotením kvalitatívnych ukazovateľov, ktoré realizovali v spolupráci so súkromným sektorom Hospodárske noviny pod názvom „*Mesto pre biznis 2009*“, sme sa utvrdili v tom, že územné jednotky nemajú nástroje na ovplyvňovanie regionálneho rozvoja.

Ak sa pozrieme na výsledky a komentáre k výsledkom hodnotenia ako uvádza [2], tak môžeme zhrnúť, že medzi ukazovatele, ktoré vybrali podnikateľské subjekty a ktoré podľa nich prispievajú ku kvalitatívnemu hodnoteniu činnosti samosprávy patria (ON č.8/2009, s.12, ON č.12/2010, s.9, HN č.15/2010 s.10 a č.25/2010 s.10):

- dobré napojenie na dopravnú infraštruktúru
- kvalita a udržiavanie cestnej infraštruktúry
- fyzický a morálny stav inžinierskych sietí na území obce
- dostupnosť obytnej infraštruktúry
- kvalita telekomunikačných, poštových a bankových služieb, vysokorýchlostný internet
- výrazne nižšie miestne dane
- primeranosť cien nájomných priestorov
- nižšie ceny nehnuteľností, bytov a stavebných pozemkov
- dobré vzťahy s úradníkmi
- menšia úroveň byrokracie
- nižšie subjektívne vnímanie korupcie
- prívetivejšie prostredie daňovej kontroly
- spolupráca s úradom práce.

Zo štruktúry týchto ukazovateľov dokážeme označiť len malo tých, ktoré majú priamy vzťah (v podstate dva) na programové rozpočty a sú významné aj pre hodnotenie efektivity verejných zdrojov na strane výstupov samospráv. Sú to – fyzický a morálny stav infraštruktúry, kvalita ľudských zdrojov.

Pre ostatné požiadavky na parametre uvedených kvalitatívnych ukazovateľov je potrebné v teórii vytvoriť model pre prax, ktorý by umožnil zasahovanie území do rozhodnutí tých subjektov, ktoré skutočne ovplyvňujú kvalitu ukazovateľov. Model je možné ale konštruovať za predpokladu, že podnikateľskými jednotkami deklarované ukazovatele majú overenú všeobecnú platnosť a neboli určené len na základe subjektívnej skúsenosti v danom území.

Návrhy

Tento prístup a existujúci stav si vyžadujú riešiť mechanizmy, ktoré vplývajú na posudzovanie bonity územia tak, aby boli prepojené aj existujúce výkonné štruktúry miestnej verejnej správy a spolu riešili vzájomne koordinovane otázky ľudských zdrojov, vzdelanosti, infraštruktúry, výskumu a vývoja v danom území, agrárneho vzhladu a ekologických podmienok územia. Konkrétnym prínosom pre takýto postup je podľa nášho názoru na Slovensku posilnenie kompetencií vyšších územných samosprávnych celkov pre vyrovnávanie rozdielov území samospráv kraja aj vo fiškálnej oblasti a rozhodovaní o príjemcoch podpory pre regionálny rozvoj, vrátane územného umiestňovania investorov a možných vládnych výpomocí. Slovensko si musí vyriešiť aj pôsobnosti špecializovanej štátnej správy a rôznych inštitúcií s vplyvom na kvalitu dopravnej a prepravnej infraštruktúry tovarov a osôb, vodných tokov a využívania pôdneho fondu, ktoré nie sú kompetenčne a legitímne prepojené s existujúcou štruktúrou pôsobnosti územných samosprávnych orgánov čo považujeme za vážny nedostatok inštitucionálnej podpory regionálneho rozvoja.

Literatúra:

- [1] HABÁNIK, J. *Hodnotenie výkonnosti slovenskej ekonomiky*. vyd. Trenčín, 2005. 13 s. ISSN 1336-3727
- [2] KRÁLIK, J. a KOL. *Procesy a efektivita vo verejnej správe – územná samospráva*. 2010. UMB Banská Bystrica. ISBN 978-80-557-0106-6

DIVERZITA A FIREMNÍ VZDĚLÁVÁNÍ DIVERSITY AND CORPORATE TRAININGS

Zuzana Křištofová

Karlova Univerzita V Praze

zuzanakristofova@seznam.cz

Klíčová slova:

diverzita – diverzitní řízení – firemní kultura – inkluze – kompetence diverzity

Key words:

diversity management – corporate culture – inclusion – diverse competency

Abstract:

Diversity management at workplace is a much discussed topic for many academic fields such as management, social psychology, sociology, organizational development and adult education. Despite the fact that there are only few researches focusing on diversity management and its evaluation nowadays we have quite a lot of information which describes the best practices. These activities help to emphasize the role of diversity and create the comprehensive framework for the first time. The framework is challenging and inspirational impulse for following theory formalization. The main aim of the article is to describe the connectivity of diversity with corporate culture.

1. Diverzita v organizaci

Existuje několik typologií vyvinutých nepřetržitým reagováním organizací na potřeby a priority různých kulturních a sociálních společenství. Jedna z nejjednodušších a nejjasnějších typologií rozlišuje následující typy. Monokulturní organizace obecně mají malý nebo žádný zájem na oceňování diverzity. Jejich struktury udržují a podporují dominantní postavení a privilegia dominantních skupin ve společnosti. Zde bychom chtěli podotknout, že monokulturní společnost neznamená vždy společnost, která se řídí diskriminačními principy. Dalším typem je přechodná organizace. Ta má zájem o jedince z odlišných kultur, ale nepřenáší tento zájem do svých organizačních struktur. Přestože organizace realizuje politiku nediskriminace, není tento princip nikterak zdůrazněn či promítnut do stylu jejího řízení a neodráží se v misi, ani ve vizi společnosti. Posledním typem je multikulturní organizace. Ta celkově zohledňuje přínosy a zájmy různých komunit v misi, činnostech a službách. Tato organizace je citlivá k případnému narušení zájmů všech kulturních a sociálních skupin, ať jsou zastoupeny v organizaci či nikoliv. Umožňuje různým kulturním a sociálním skupinám se plně zapojit na všech úrovních organizace. Snaží se vymýtit všechny formy diskriminace a útlaču. A konečně se snaží prosazovat principy podporující multikulturní prostředí a diverzitu na celospolečenské úrovni [1].

Důvodem, proč se diverzita objevuje v organizacích, je skutečnost, že vedení organizací se diverzitou zabývat musí a také musí také najít způsoby, jak ji efektivně řídit. Řízení diverzity má svou hodnotu a význam také pro lepší využití lidských zdrojů. Řízení diverzity může být jedním zdrojem konkurenční výhody na trhu. Organizace, které řídí diverzitu efektivně, jsou známy jako dobré místo pro práci a současně tyto společnosti mají menší míru fluktuace a pracovní absenci.

2. Přínosy diverzitního řízení pro organizaci

Pokud bychom identifikovali očekávané přínosy řízení diverzity pro zaměstnance, došli bychom k závěrům, že řízený proces diverzity snižuje konflikty a stres, zvyšuje produktivitu heterogenních týmů a pracovních skupin, zlepšuje morálku a spokojenost s prací a udržuje zaměstnance. Dále můžeme tvrdit, že diverzitní firemní kultura má za následek vyšší výkonnost organizace, nižší úroveň absence, zvýšenou kreativitu a schopnost inovace a kvalitnější řešení problémů [2]. Mezi dalšími výhodami pro organizaci můžeme zmínit snížení počtu konfliktů mezi zaměstnanci mající různé zázemí, zlepšení pracovních vztahů založených na vzájemném respektu a zvýšeném povědomí zaměstnanců o multikulturních otázkách, sdílenou vizi organizace a zvýšenou odpovědnost mezi různými zaměstnanci na všech úrovních a vyšší produktivitu díky většímu zaměření zaměstnanců na splnění úkolu a menšímu plýtvání energie na řešení osobních konfliktů a kulturních rozporů [3]. Obecně se v literatuře objevují dva odlišné přístupy k řízení diverzity, a to ocenění/ohodnocení odlišností a diverzity a řízení diverzity. Ocenění/Ohodnocení odlišností a diverzity předpokládá určitou snahu o rozvoj postojů zaměstnanců prostřednictvím diverzitního vzdělávání. Řízení diverzity, které se zaměřuje na změny, předpokládá určité chování v rámci organizačních procesů [4].

3. Diverzita jako klíčový aspekt ve firemní kultuře

Byly identifikovány klíčové ukazatele, které oceňují kulturní rozmanitost v organizaci. Mezi ty klíčové patří navázání diverzity a multikulturního prostředí na podnikové strategie, směrnice a mise. Dále se jedná o nastavení podnikových politik, procesů a praktik, které demonstrují odpovědnost vůči diverzitě. Důležitým aspektem je rovněž, aby zaměstnanci na všech úrovních organizace reflektovali zákazníky a komunitu, se kterou jednají. Diverzitní organizace je taková organizace, která je silně zákaznický orientována a zajišťuje, že lidé ze všech kulturních a sociálních skupin se cítí vítáni a mají přístup ke všem službám a produktům [5].

S pojmem diverzita je často spojována myšlenka inkluze doposud diskriminovaných osob či skupin do majoritní společnosti. Inkluze je ve srovnání s termínem integrace chápána v širším významovém i aplikačním smyslu [6]. Inkluze může být rovněž vnímána jako zapojení různorodé organizace, je to míra, do jaké se jednotlivci cítí součástí klíčových podnikových procesů, což je vyjádřeno tím, jak moc mají přístup k informacím a zdrojům a jak mohou ovlivnit rozhodování [7].

Například Foster [8] definuje diverzitní organizaci jako tu, která reflektuje přínosy a zájmy rozdílných kulturních a sociálních skupin v podnikové misi, činnostech, produktech nebo službách, zavazuje se vykořenit všechny formy sociální diskriminace v organizaci, sdílí moc a vliv tak, že žádná ze skupin není ve výhodě, následuje svou širší sociální odpovědnost a bojuje proti sociální diskriminaci a obhájí sociální diverzitu.

Studie vypracovaná Buntonem [9] identifikuje základní pilíře, tzv. „best practices“, které použily vedoucí organizací k dosažení diverzity pracovní síly a k nastavení diverzitní firemní kultury. Výzkumný tým identifikoval klíčové faktory úspěchu. Mezi tyto faktory patří diverzita jako závazek vedení organizace, zapojení zaměstnanců a strategické plánování. Neméně důležité jsou trvalé investice do diverzity, sledování ukazatelů diverzity a napojení na podnikové cíle.

4. Diverzita jako součást řízení lidských zdrojů

Diverzita zasahuje do rozvoje a řízení lidských zdrojů nejvýrazněji ze všech organizačních procesů. Veškeré snahy organizace o diverzitní řízení musí být implementovány do personálních procesů a činností jako je nábor, přijímání zaměstnanců, rozvoj a vzdělávání, povyšování v rámci interní mobility, udržování kontaktu s matkami na mateřské dovolené, flexibilní pracovní úvazky apod. Zaměstnavatelé také musí iniciativy zaměřené na diverzitu integrovat do širších, dlouhodobých cílů a mise organizace. Jestliže se zaměstnavatelé upřímně zajímají o rozvoj úspěšných programů diverzity, budou muset změnit kulturu organizace takovým způsobem, že diverzita bude součástí programů řízení kvality.

Ve vztahu k praxi řízení lidských zdrojů v organizacích, které implementovalo diverzity management do každodenního života, lze předpokládat, že budou využívány například kompetenční modely obsahující kompetence diverzity, specifika mezinárodního personálního řízení, dále nástroje sloužící k řízení kultury organizace. Personální oddělení v těchto organizacích rovněž iniciuje strategický koncept sociální odpovědnosti firmy a podporuje politiku rovných příležitostí. Kompetence diverzity zahrnují schopnost posoudit vlastní domněnky a přesvědčení, zhodnotit vliv kultury na ostatní a respektovat odlišnosti, které mohou být výsledkem odlišných rodinných a kulturních hodnot [10]. Obvykle se usuzuje, že kompetence diverzity zahrnují tři hlavní kategorie, a to uvědomování si diverzity a osobní postoj k diverzitě, znalost minoritní populace, specifických vzorců a trendů chování, dovednosti v komunikaci a práce s rozličnými lidmi.

5. Závěr

Řízení rozmanitosti se zaměřuje na zvládání či řízení diferencí na pracovišti a usiluje o kapitalizaci výhod, které diverzita přináší. Diverzita významně ovlivňuje rozhodovací procesy, působí na kreativitu, inovaci a na řešení problémů na pracovišti. Pokud je diverzita řízena odpovědně a efektivně, dochází ke zlepšení výkonu jednotlivců i firmy. Jak již bylo zmíněno, zásadním krokem při řízení diverzity je nastavení vhodné strategie, která zaručí, aby se specifické znalosti

a schopnosti jedinců promítly do výsledků firmy. Hlavním smyslem diverzity je vytvoření inkluzivní firemní kultury, která dá všem jedincům možnost uplatnit jejich rozdílné pohledy, schopnosti a kreativitu.

Je nutné zdůraznit klíčovou roli HR manažerů při budování firemní kultury, která plně podporuje diverzitní řízení a její vnímání, a tím i diverzitní vzdělávání. Diverzitní organizace je ta, která pracuje s předpokladem a s firemní filozofií postavené na skutečnosti, že fungování a výkonnost jakékoliv pracovní skupiny nebo celé organizace může být posílena jedinečnými přínosy kulturně rozdílných jednotlivců. Zaměstnanec takové společnosti je „diverzitní kompetentní“, tedy chápe, respektuje, váží si a častokrát hledá kulturně rozličné kolegy a využívá jejich zkušenosti.

České společnosti, které začínají implementovat řízení rozmanitosti, stojí na prahu výrazných změn, a je potřeba, aby jejich kroky byly v tomto ohledu promyšlené. První krůčky v dlouhodobém procesu jsou zmapování současné situace formou provádění průzkumů v nejrůznějších oblastech zaměstnanecké politiky. Zde se jednoznačně otevírá problematika sladování práce a rodiny. Co se týče oblastí, na které by se společnosti měly v rámci diverzity managementu zaměřovat, jedná se o nerovné odměňování na stejných pozicích, se stejnou kvalifikací a se stejnými zkušenostmi, obsazení žen v top managementu společností, další oblastí jsou zaměstnanecké benefity, které nepodporují a nevytváření příznivé podmínky pro mladé rodiče. Nedílnou součástí je i celkové hodnocení konkrétní společnosti jako atraktivního zaměstnavatele. A právě zavádění diverzity lze hodnotit jako silný motivační prvek nejen pro stávající zaměstnance, ale rovněž pro ty potenciální.

Literatura:

- [1] CULTURAL DIVERSITY IN ORGANIZATIONS AND BUSINESS: *Gaining a Competitive Advantage*. A primer. Affiliation of Multicultural Societies & Service Agencies of BC (AMSSA), 2nd edition, 2000, p. 5, ISBN 0-9696026-1-8
- [2] LINEHAN, M., HANAPPI-EGGER, E. Diversity and diversity management: comparative advantage. In: *Managing Human Resources in Europe*. A thematic approach. London: Routleg, 2006, p. 218.
- [3] CULTURAL DIVERSITY IN ORGANIZATIONS AND BUSINESS: *Gaining a Competitive Advantage*. A primer. Affiliation of Multicultural Societies & Service Agencies of BC (AMSSA), 2nd edition, 2000, p. 5, ISBN 0-9696026-1-8
- [4] JOHNSON, S. J. *Valuing and managing diversity in business and industry*. Literature review and models. University of Minnesota: Training and development research center. 1992, p. 7
- [5] CULTURAL DIVERSITY IN ORGANIZATIONS AND BUSINESS: *Gaining a Competitive Advantage*. A primer. Affiliation of Multicultural Societies & Service Agencies of BC (AMSSA), 2nd edition, 2000, p. 6 - 10, ISBN 0-9696026-1-8

- [6] SOKOLOVSKÝ, T. *Informace o problematice diverzity a Diverzity Management*. Projekt „Diverzita pro OZP“, OP LZZ, 2009, s. 4
- [7] HOLVINO, E. H., FERDMAN, B. M., MERILL-SANDS, D. Creating and sustaining diversity and inclusion in organizations: Strategies and approaches. In: M. S. Stockdale & F. J. Crosby (eds.), *The psychology and management of workplace diversity*, p. 249, MA: Blackwell, 2004
- [8] HOLVINO, E. H., FERDMAN, B. M., MERILL-SANDS, D. Creating and sustaining diversity and inclusion in organizations: Strategies and approaches. In: M. S. Stockdale & F. J. Crosby (eds.), *The psychology and management of workplace diversity*, p. 248, MA: Blackwell, 2004
- [9] BUNTON, W. *Best Practices in Achieving Workforce Diversity*. Golden, Colorado: Coors Brewing Company. 2000, p. 3
- [10] GREENE, G. Empowering culturally and linguistically diverse families in the transition planning process. *The Journal for Vocational Special Needs Education*, Volume: 19(1), 1996, p. 26 – 30

HLAVNÍ PODMÍNKY PRO TVORBU KVALITNÍCH SLUŽEB V AGROTURISTICE MAIN CONDITIONS FOR MAKING QUALITY SERVICE AGROTOURISM

Klára Królová

Slezská univerzita v Opavě

krolova@opf.slu.cz

Klíčová slova:

agroturistika – služba – produkt

Key words:

agro tourism – services – products

Abstract:

Agro tourism belongs to a group of rural tourism. The most important feature is the devolution of accommodation and very specific services. The paper describes the brief characterization of services, their specificities and the possibility of making the tourism product in the agro-tourism. The product consists of core products, basic products and extended product. Agro tourism is a form of tourism existing in accordance with sustainable development.

Úvodem si definujeme základní pojmy. **Venkovský cestovní ruch** patří společně s ekoturistikou do skupiny zelený cestovní ruch. Cílem je návrat k přírodě a ekologické počinání. Do venkovského cestovního ruchu patří agroturistika, vesnická turistika, ekoagroturistika a chataření, chalupaření.

Venkovská turistika je forma cestovního ruchu, jehož aktivity jsou bezprostředně spjaty s přírodou, krajinou a venkovským prostředím. Někdy je známá pod názvem "zelená turistika". Představuje soubor přírodních a kulturních atraktivit: sport, kulturu, řemesla, školy v přírodě, ubytovací zařízení převážně nižších kategorií a další speciální nabídku služeb. Její zvláštnost spočívá v decentralizaci ubytovacích zařízení, což umožňuje rozmělnit četnost turistů, a tak eliminovat negativní dopady, které s sebou nese "organizovaná turistika" (tzv. masová turistika - ohromné soustředění lidí v turistických centrech, devastace krajiny po dobu turistické sezony ap.) [4].

Trvale udržitelný rozvoj lze charakterizovat jako takový rozvoj, který zabezpečuje uspokojení současných potřeb, aniž by ohrozil možnosti uspokojení potřeb generací budoucích. Udržitelný rozvoj turistiky má vést k řízení všech zdrojů, a to tak, aby byly uspokojeny ekonomické, sociální a estetické potřeby při zachování kulturní integrity, nejdůležitějších ekologických procesů, biologické různorodosti a procesů, které umožňují život. Produkty udržitelné turistiky jsou produkty, které fungují v souladu s místním životním prostředím, společností a kulturou tak, aby z nich životní prostředí, společnost a kultura měly užitek, a aby se nestaly obětí rozvoje turistiky.

Agroturistika je specifická forma venkovské turistiky, představuje bezprostřední vztah k využívání přírody a krajiny venkova, přímý vztah k zemědělským pracím nebo usedlostem (budovám) se zemědělskou funkcí, je provozována podnikateli v zemědělské prvovýrobě jako vedlejší doplňková činnost, sloužící k získání dodatečných finančních prostředků s tím, že zemědělská činnost je dominantní. Agroturistika je také doplňková činnost hlavní zemědělské výroby může být doplňkovým zdrojem příjmů farmy nebo zemědělského podniku, přináší existenční jistotu, výrazně finalizuje produkci podnikatelských subjektů tím, že výhodněji mohou zpeněžit vlastní výrobky, ubytovací kapacity, dokonce i technologický proces a prostředí farmy, hospodářského domu, pole, louky i krajinu, vytváří podmínky pro hospodaření i na méně výnosných či dokonce ohrožených zemědělských farmách a podnicích, vytváří dodatečný odbyt zemědělských výrobků a je stimulem pro rozšíření výroby. Provozování agroturistiky vyžaduje určitý stupeň vybavenosti zemědělské usedlosti a tím se zvyšuje celkový standard zemědělských domácností[10].

Služba je jakákoliv činnost nebo výhoda, kterou jedna strana může nabídnout druhé straně, je v zásadě nehmotná a jejím výsledkem není vlastnictví. Produkce služby může, ale nemusí být spojena s hmotným produktem. [5]

Služby cestovního ruchu lze rozdělit na několik kategorií. Jsou to služby hlavní představující nezbytné činnosti jako doprava, stravování, služby vedlejší, kde patří průvodce, tlumočník, tvorba programu pro volný čas. Další skupinou jsou služby doplňkové jako informatika, propagace a reklama, a poslední služby infrastrukturní zahrnující dopravní síť, obchodní síť a nebo také systém zdravotní péče.

Služby ve venkovském cestovním ruchu

Venkovský cestovní ruch je jedním z perspektivních produktů cestovního ruchu, který je v souladu s požadavky trvale udržitelného rozvoje. Cílem je, jako u každé podnikatelské činnosti, dosažení zisku. Díky tomu, že se řídí odpovědnými principy, jako je například environmentální etika, minimální degradace zdrojů, zaměření spíše biocentrické než homocentrické (návštěvník či turista prostředí nemění), patří mezi tzv. „měkké“ formy cestovního ruchu[13].

V České republice nalezneme veškeré předpoklady pro rozvoj zeleného cestovního ruchu, potažmo agroturistiky. Jednotlivé regiony mají odlišné specifika, jak přírodní tak kulturně historické, je zde rozvinuta dobrá dopravní infrastruktura. Dalším pozitivem je poměrně velká lůžková kapacita v soukromých farmách, tak na venkovských chalupách. Typická je také zachovalost venkovské architektury, jež vytváří příjemné prostředí. Pro úspěch podnikání v této oblasti mají význam následující faktory – dobře zvolený cíl projektu, odhad délky turistické sezóny a vyváženost počtu lůžek.

Sektor služeb je značně rozsáhlý. Přestavuje mnoho různých činností, od jednoduchých procesů po složité počítači řízené operace. V sektoru působí různé typy organizací, od jednotlivců přes malé firmy až po národní organizace typů hotelových sítí, mezinárodních cestovních kanceláří nebo po auditorské a poradenské firmy.

V důsledku různorodosti je vhodné roztrždit služby podle jejich charakteristických vlastností do několika kategorií. Takový přístup umožňuje lepší analýzu služeb a pochopení použití marketingových nástrojů pro příslušné kategorie služeb.

Služby jsou poskytovány různými provozovateli ubytovacích a stravovacích služeb, podnikateli v oblasti kulturních, sportovních, společenských a dalších doprovodných služeb.

Do balíku služeb venkovského cestovního ruchu patří:

- ubytovací a stravovací služby,
- rekreační a kulturní činnosti,
- sportovně - rekreační činnosti (např. jízda na koni, lov, rybolov, procházky v přírodě, cyklistika, netradiční zážitky apod.) [4].

Služby mají určité vlastnosti, které je odlišují od výrobních produktů. K rozlišení zboží a služeb se používají větší počet vlastností. Mezi nejběžnější charakteristiky služeb patří:

1. Nehmatatelnost – služby jsou do značné míry abstraktní a nehmatatelné
2. Proměnlivost – služby nejsou standardní a jsou vysoce proměnlivé
3. Nedělitelnost – výroba a spotřeba služeb většinou probíhá současně a za účasti zákazníka
4. Pomíjivost – služby nelze skladovat
5. Vlastnictví - při poskytování určité služby nezískává směnou za své peníze zákazník žádné vlastnictví.

Odvětvové třídění služeb

Základní klasifikace služeb, provedená ekonomy Footem a Wattem, rozděluje služby následujícím způsobem:

- Terciární: Jako typické zástupce těchto služeb uvedu restaurace a hotely, holičství a kadeřnictví, kosmetické služby, prádelny a čistírny, opravy a údržba domácích přístrojů a domácností a další domácí služby.
- Kvartérní: Tady lze zařadit dopravu, obchod, komunikace, finance a správu. Charakteristickým rysem těchto služeb je usnadňování, rozdělování činností a tím i zefektivnění práce.
- Kvintetní: Příkladem jsou služby zdravotní péče, vzdělávání a rekreace. Hlavním rysem tohoto sektoru je, že poskytované služby své příjemce mění a určitým způsobem zdokonalují [12].

Produkt v agroturistice je velmi specifický, může představovat jak hmotné výrobky, tak služby. Lze nabízet jeden produkt – stravování, ubytování nebo společensko-zábavní služby nebo je možno zákazníkovi nabídku „ušít na míru“ a vytvořit pak balíček služeb. Cílem je motivovat zákazníka k nákupu. Hlavním účelem produktu v agroturistice je odlišit se od konkurence a to hlavně flexibilitou na aktuální poptávku. Produkt je tvořen jádrem produktu, základním produktem a rozšířeným produktem. Jádro produktu obsahuje pobyt na farmě, domácí stravu, péči o zvířata, relaxaci a možnosti sportovního vyžití. Základní produkt je tvořen prostotou

a čistotou prostředí, kuchyní a jejím vybavením a např. předáváním vlastních tradičních receptur. Rozšířený produkt pak nabízí konkrétní programy pro děti, kurzy pod vedením instruktorů, jezdeckví a další možnosti jako výhodné způsoby placení apod. [7].

Z uvedeného vyplývá, že nabídnout zákazníkovi kvalitní a atraktivní produkt je složitá záležitost. Hlavní těžkosti padají na hlavu podnikatele/majitele, který musí projevit nápaditost, ochotu a elán pracovat i v takto obtížném konkurenčním prostředí. Cílem každé služby je uspokojit potřebu zákazníka, to ji činí atraktivní a prodeje schopnou. Agroturistika má potenciál se stále rozvíjet, napomáhají tomu i podmínky v ČR. Máme přírodní bohatství a je naší povinností se k němu chovat šetrně v souladu s trvale udržitelným rozvojem, ale zároveň se snažit o maximální podporu podnikání na venkově a tím tuto oblast posílit a dále zajistit její rozvoj.

Literatura :

- [1] BERÁNEK, J., KOTEK, P. *Řízení hotelového provozu*. Praha: Grada Publishing 1996
- [2] BURIAN, M. *První průvodce venkovskou turistikou aneb Jedou k nám hosté*. Brno: ECEAT, 1999
- [3] JANOTKA, K. *Venkovská turistika a agroturistika*. Pardubice: SOŠ CR, 1999
- [4] KOSTKOVÁ, M., *Udržitelný rozvoj venkova a cestovní ruch*. Chrudim: Vodní zdroje Ekomonitor spol. s.r.o., 2010, ISBN 978-80-86832-52-4
- [5] KOTLER, P., ARMSTRONG, G. *Marketing*. Praha: Grada Publishing, 2004.
- [6] NĚMČANSKÝ, M. *Agroturistika*. Karviná: SU OPF, 1996, ISBN 80-85879-36-0
- [7] POUROVÁ, M. *Agroturistika*. Praha: PEF ČZU, 2002, ISBN 80-213-0965-2
- [8] POLIAČIKOVÁ, E. *Marketing I*. Banská Bystrica: Ekonomická fakulta UMB, 2007, ISBN 978-80-8083-363-3
- [9] STŘÍBRNÁ, M., MIKULA, P. *Agroturistika a biopotraviny*. Praha, 2003
- [10] STŘÍBRNÁ, M. *Venkovská turistika a agroturistika*. Praha, 2005
- [11] VAŠTÍKOVÁ, M. *Marketing služeb efektivně a moderně*. Praha: Grada Publishing 2008
- [12] ZELENKA, J. *Trvale udržitelný rozvoj*. České Budějovice: Životní prostředí, 1999, ISSN 0044-4863
- [13] <http://www.mandk.cz/view.php?cislocclanku=2007040005> [30.8.2010]

K PROBLEMATICE ODEPISOVÁNÍ MAJETKU VE VEŘEJNÉ SFÉŘE TO THE PROBLEM OF DEPRECIATION OF ASSETS IN PUBLIC SPHERE

Dana Kubíčková

Vysoká škola finanční a správní, Praha

dana.kubickova@centrum.cz

Klíčová slova:

odpisy – účetnictví veřejného sektoru – akruální báze

Key words:

depreciation – accounting of public sector – accrual-based accounting

Abstract:

The substance of the accounting transformation of public sector is the transition from cash based to the accrual-based accounting. One of the most important elements of the accrual based accounting is depreciation of the fixed assets. Fixed assets in the public sector have not been depreciated yet. Transition to the depreciation bring about therefore a huge of questions, that answer is neither clear nor easy. Some of the substantial connection as for the depreciation is the focus of the article.

Úvod

Účetnictví a účetní výkaznictví ve veřejném sektoru prochází v současné době rozsáhlou reformou. Jejimi základními cíli je na jedné straně vytvořit základ pro konstituování účetnictví státu a na druhé straně využít možností, které nabízí akruální účetnictví a které jsou úspěšně využívány v podnikatelských subjektech, v oblasti veřejného sektoru pro reálnější výpověď o majetkové a výkonové situaci účetních jednotek.

Akruální princip a specifika procesů ve veřejné sféře

Účetnictví založené na **akruální bázi** [2] je charakteristické tím, že účetní jednotky účtují podvojnými zápisy o všech změnách v majetku, závazcích a kapitálu, v tom období, kdy tyto skutečnosti nastaly, tj. kdy časově a věcně souvisejí s činností účetní jednotky v daném účetním období bez ohledu na to, zda v peněžní či nepeněžní formě.

Akruální princip je jeden ze dvou předpokladů účetní metody, druhým je princip nepřetržitého trvání účetní jednotky, který označuje její cílovou orientaci na uchování a obnovu podmínek své existence. Tyto dva předpoklady podmiňují smysl účetního zobrazování a získávání účetních dat. Oba jsou založeny na konceptu ekonomické jednotky, procesy v níž jsou předmětem účetního zobrazení. Za tuto ekonomickou jednotku je považován podnik, předmětem zobrazení pak

jsou procesy, jimiž realizuje svůj podnikatelský záměr, jehož základním rozhodovacím kritériem je ziskový princip.

Útvar označovaný jako „podnik“ je možno chápat různě a ani legislativní úprava tento problém uspokojivě neřeší [4, 22-24]. Pro účetní zobrazování je zpravidla podnik chápán jako relativně samostatná ekonomická jednotka, která smysl své existence naplňuje tím, že se v něm uskutečňují činnosti, které mají společensky přijímaný účel a realizují se na principu hospodaření. Z pohledu makroekonomie jde o relativně uzavřenou část společenského výrobního procesu, základní organizační jednotku společenské výroby. K provozování podnikatelské činnosti je vybavena obchodním majetkem, a to jak z vlastních zdrojů, tak na dluh [4, 21], a zároveň také právy vyplývajících z právní úpravy vztahů mezi ním a dalšími ekonomickými subjekty a celým ekonomickým systémem včetně dalších neekonomických subjektů jeho okolí. V podmínkách účetních jednotek veřejného sektoru je možno nalézt v těchto základních předpokladech účetního zobrazení řadu specifik.

Koncept samostatné ekonomické jednotky předpokládá ekonomicky samostatný útvar vybavený k podnikatelské činnosti majetkem, pořízeným z vlastních zdrojů a na dluh a spolu s tím i právy s tímto majetkem disponovat a zajišťovat jeho hospodárné využívání, obnovu a uchování. I když lze připustit relativní samostatnost složek veřejného sektoru a vybavenost tomu odpovídajícími právy, účetní jednotka není zcela a plně ekonomicky samostatnou. V porovnání s podnikatelským subjektem nepřejímá všechna rizika spojená s provozováním své činnosti a nemůže zajišťovat v plném rozsahu obnovu a uchování majetku a kapitálu. Jejím úkolem je pouze zajišťovat efektivní a účelné využívání prostředků, jejich správu a ochranu. Ekonomická i právní samostatnosti je omezena také existujícími vzájemnými vazbami nadřízenosti a podřízenosti mezi účetními jednotkami (vztah mezi kraji a obcemi, mezi zřizovateli a zřizovanými jednotkami), které tak nejsou plně analogické s podnikatelskými subjekty.

Neexistence trhu a tržních vztahů mezi subjekty ve veřejném sektoru navzájem ani mezi subjekty a konečnými příjemci výkonů v takovém rozsahu jako je tomu v podnikatelské sféře je spojena s tím, že neexistuje objektivní měřítko, které by zajišťovalo posouzení a ověření efektivnosti činnosti – výkony a tedy i náklady na ně nepodléhají ověření v podmínkách trhu. Omezený je i rozsah rozhodovacích situací ve vztahu k portfoliu prováděných výkonů a činností - okruh výkonů je z velké části povinný, nelze jej měnit dle výhodnosti – rentability, výnosnosti - pro účetní jednotku. Omezený je také dopad efektů hospodaření (kladných i záporných) na účetní jednotku – dodržení rozpočtované výše nákladů je ovlivněno kvalitou sestaveného a schváleného rozpočtu, schodek či překročení rozpočtované výše nákladů je možné řešit dodatečným přidělem prostředků ze státního rozpočtu, zatímco na druhé straně část úspor rozpočtované výše prostředků zůstává v dispozici účetní jednotky pro další období.

S ohledem na postavení a způsob financování účetních jednotek veřejného sektoru se pro účetní řešení problému řízení nákladovosti výkonů a jejího posuzování nabízí postupy analogické s vnitropodnikovým účetnictvím podnikatelských

subjektů. Účetní jednotky by měly postavení vnitropodnikových útvarů, kterým je zadáván úkol v podobě předem stanovené výše nákladů na definované portfolio výkonů v podobě rozpočtu, tj. postavení nákladového střediska. Jeho hospodaření by bylo usměrňováno stanoveným okruhem výkonů a stanovenou úrovní nákladů na jednotlivé výkony a jejich celkovou výší. Předem stanovená výše nákladů by zastupovala onu objektivizovanou veličinu, kterou v podnikatelském sektoru plní ceny, resp. tržby.

Odpisy a jejich funkce v podnikatelském prostředí a ve veřejné sféře

Jednou z nových účetních metod v účetnictví veřejného sektoru je sledování postupné ztráty hodnoty dlouhodobého majetku ve formě odpisů. Až dosud se dlouhodobý majetek v podmínkách subjektů veřejné sféry neodepisoval, resp. pouze ve vybraných účetních jednotkách.

Odpisy plní v účetnictví podnikatelské sféry tři základní funkce:

- a) vyjadřují snížení hodnoty majetku v daném účetním období, prostřednictvím kumulace odpisů za celou dobu používání majetku (oprávek) pak poskytují informaci o míře, v jaké se hodnota majetku snížila za dobu jeho používání, tj. stupeň opotřebení
- b) doplňují informaci o nákladech činnosti účetní jednotky a o nákladovosti výkonů v daném oboru činnosti dosažené v daném období,
- c) zajišťují reprodukci, resp. rozšířenou reprodukci dlouhodobého majetku.

Ad a) Snížení hodnoty majetku za účetní období předpokládá

- částku vyjadřující hodnotu majetku, která se vlivem jeho používání snižuje - obvykle to bývá vstupní cena, cena nabytí, cena pořízovací,
- dobu, po kterou bude možno majetek využívat k činnosti, a průběh snižování hodnoty v čase, popř. celkový objem výkonů dané složky majetku,
- zohlednit je třeba také procesy spojené s ukončením doby využívání majetku,

Pro zahájení odepisování ve veřejném sektoru je jedním z vážných problémů určení vstupní ceny majetku, který je ve veřejné sféře používán a nebyl dosud odepisován. Hodnota majetku a její změny v čase byly sledovány pouze v rámci inventarizace, ne všechny účetní jednotky však věnovaly této problematice náležitou pozornost a ceny, které jsou používány dosud pro jeho vykazování v rozvaze, vznikly zpravidla ve zcela jiných podmínkách. Druhou rovinou tohoto problému je obtížné stanovení stupně současného znehodnocení tohoto majetku. V podmínkách subjektů veřejné sféry často nejsou informace o době používání k dispozici, resp. jsou zkreslené. Řešení přechodu na režim odepisování tzv. do odepsání, tj. jednorázovým snížením vstupní ceny majetku na úroveň jeho aktuální hodnoty, je proto velmi problematické. Alternativní řešení, zahájit odepisování „od nuly“, tj. považovat veškerý dosud neodepisovaný majetek jako by byl „pořízen“ k okamžiku zahájení odepisování, také vyžaduje stanovit aktuální hodnotu veškerého majetku k tomuto datu a stanovit dobu reziduálního použití, resp. očekávaný výkon a zahájit

odepisování sestavením odpisového plánu z takto zjištěných hodnot. Toto řešení se zdá být čistším a průhlednějším, lze však předpokládat vysoké náklady na získání informací o aktuální hodnotě majetku a také větší časová náročnost.

Ad b) Další funkce odpisů, tj. doplnění nákladů na prováděné výkony na reálnou výši, má v podmínkách veřejné sféry zvláštní význam: znát skutečnou výši nákladů na výkony veřejné sféry je více než potřebné a stává se nezbytnou podmínkou pro řízení efektivnosti činnosti subjektů v této sféře. Zahájení odepisování majetku je z tohoto pohledu významným počinem. Pojem náklady je však v podnikatelské sféře doplňován pojmem výnosy. Údaj o nákladech tak není samoučelným, teprve porovnáním s cenou, resp. s výnosy, resp. s tržbami (v podnikatelské sféře) je možné zjistit hospodářský výsledek, ale nejen to. Pojem cena má totiž další rozměr: reprezentuje trh a situaci na daném trhu a jeho prostřednictvím požadovanou a akceptovanou cenu výkonu, jíž se trh vyjadřuje k výši nákladů na nabízený produkt a dává jí své hodnocení: „tato výše nákladů je přijatelná nebo nepřijatelná“. Cena je objektivizovaným vyjádřením, kolik prostředků je v daném období, v daných podmínkách společnost schopna a ochotna na daný výkon vynaložit. Má-li být funkce odpisů jako doplnění celkové výše nákladů na výkony naplněna, nutně to vyžaduje a předpokládá cenu výkonu jako objektivizovanou, očekávanou či přípustnou výši nákladů na jednotlivé výkony, resp. to předpokládá jinou veličinu, která by tuto funkci plnila (např. normovanou výši nákladů).

Ad c) Třetí funkce odpisů je zajištění reprodukce dlouhodobého majetku. Jestliže do rozpočtu nákladů na činnost budou zahrnuty odpisy, které budou součástí prostředků přidělených účetní jednotce jako úhrada těchto nákladů, pak budou prostředky rovnající se odpisům v každém jednotlivém roce „nadbytečným“ požadavkem na rozpočtové prostředky, protože obnova bude nutná až na konci doby použitelnosti majetku. Rozhodování o obnově dlouhodobého majetku by bylo možné přenést na subjekty veřejného sektoru – z objemu rozpočtovaných a přidělených prostředků by jim část, odpovídající provedeným odpisům, zůstávala k dispozici – to je základem navrženého řešení v podobě fondu obnovy, který by byl vytvářen kumulací částek ve výši odpisů a který by byl průběžně využíván na obnovu majetku v budoucích obdobích. V podmínkách rozpočtového hospodaření to může vést k dočasnému nadbytečnému odčerpání a umrtvení části prostředků rozpočtu, protože k obnově prostředků nebudou okamžitě potřebné, objem takto vytvořených zdrojů však může snižovat nároky na výdaje státního rozpočtu v dalších obdobích. Je zřejmé, že by bylo třeba přesně vymezit pravidla tvorby a užití prostředků tohoto fondu a pravidla pro investiční požadavky vůči státnímu rozpočtu, tj. prvky vymezující ekonomickou samostatnost účetních jednotek.

Shrnutí a závěr

Problematika přechodu na aktuální účetnictví ve veřejné sféře vyžaduje, aby byly nejprve „dotvořeny“ podmínky, které podmiňují jeho využití. Pouze tak mohou postupy převzaté z podnikatelského sektoru přinést informace stejně kvalitní. Nelze však při tom přehlížet specifika, která jsou spojena s činností této sféry.

Literatura:

- [1] BŘEZINOVÁ, H. *Odpisování v účetnictví veřejného sektoru*, In: sborník příspěvků z mezinárodní vědecké konference „Nové trendy, nové nápady“ pořádané SVSE Znojmo ve dnech 18. a 19. 11. 2010, Znojmo SVSE 2010. ISBN 978-80-87314-12-8
- [2] KOVANICOVÁ, D. *Abeceda účetních znalostí pro každého, 17. aktualizované vydání*. Praha: Polygon, 2007. ISBN 978-80-7273-143-5
- [3] OTRUSINOVÁ, M., KUBÍČKOVÁ, D. *Finanční účetnictví municipálních účetních jednotek po novele zákona o účetnictví*, Praha: C. H. Beck 2011 (v tisku)
- [4] VOMÁČKOVÁ, H. *Účetnictví akvizicí, fúzí a jiných vlastnických transakcí*, 1.vyd. Praha: Polygon 2002, 360 s. ISBN 80-7273-065-7, s. 22-24

RESPEKTOWANIE ZASAD CORPORATE GOVERNANCE A POZYCJA RYNKOWA SPÓŁKI

RESPECT THE PRINCIPLES CORPORATE GOVERNANCE AND THE MARKET POSITION OF THE COMPANY

Anna Kulikowska

Uniwersytet w Białymstoku

ania.kulikowska@wp.pl

Słowa kluczowe:

corporate governance – akcjonariusze – ranking nadzoru korporacyjnego

Key words:

corporate governance – shareholders – corporate governance rating

Abstract:

Principles of corporate governance indicate the rules to build the company's strategy to obtain the confidence of investors. A clear policy, respect the rights of all shareholders, compliance with laws and rules of good practices allow companies to achieve better financial results. Companies exhibiting high standards of corporate governance create the image of a reliable and responsible business partner, which improves their competitive position national and internationally capital market as well.

Wstęp

Celem niniejszej pracy jest ukazanie korzyści, jakie osiągają spółki respektujące zasady corporate governance. W zamian za prowadzenie przejrzystej i otwartej polityki, terminowe przedstawianie inwestorom wiarygodnych informacji, przestrzeganie przepisów prawa i norm etycznych zawartych w kodeksach dobrych praktyk, respektowanie uprawnień wszystkich akcjonariuszy spółki zdobywają one większe zaufanie rynku kapitałowego. Wraz z zaufaniem rośnie ich atrakcyjność inwestycyjna i zdolność do pozyskiwania kapitału. Spółki te osiągają lepsze wyniki finansowe, co dodatkowo umacnia ich pozycję na rynku, zarówno finansową, jak i marketingową.

Definicja corporate governance

Corporate governance można postrzegać jako swoiste ramy dyscyplinujące rynek kapitałowy. Mają one na celu pomóc maksymalizować bogactwo w taki sposób, aby skutki tego nie odbijały się negatywnie na innych, ani tym bardziej na całym społeczeństwie. [7,162] Kierując się definicją A. Davisa corporate governance można postrzegać je jako proces godzenia indywidualnych ambicji z potrzebą utrzymania i rozwoju wspólnego dobra, tudzież umacniania pozycji spółki, które wiąże jednostki prowadzące wspólne interesy. [4,7] Jest to więc system reguł i procedur,

dzięki którym wszystkie grupy interesariuszy zaangażowanych w funkcjonowanie danego przedsiębiorstwa- dostawcy, klienci, konkurenci, agendy rządowe, pracownicy, a przede wszystkim inwestorzy, mogą mieć pewność, że spółka jest odpowiednio zarządzana przez kompetentne osoby, przy jednoczesnym respektowaniu zarówno przepisów prawa, jak i norm etycznych. A. Shleifer oraz R. Vishny definiują corporate governance jako „zbiór metod mających na celu zapewnienie inwestorom uzyskanie przychodów ze swoich pieniędzy.”[6,25] Jeszcze inne ujęcie prezentują E. Fama, M. Jensen, J. Pfeffer i G. Salancik jako społeczną organizację firmy, na którą składają się nie tylko wzajemne wewnętrzne relacje w firmie tj. pomiędzy właścicielami, menedżerami i pracownikami, ale także relacje z całym zewnętrznym „układem strukturalnym” składające się na otoczenie danego podmiotu. [5,1-33], [9, 39-61]

Dążąc do harmonizacji interpretacji „corporate governance” OECD tłumaczy to pojęcie jako sieć relacji pomiędzy kadrą zarządzającą spółkami, organami zarządzającymi- nadzorczymi, akcjonariuszami i innymi interesariuszami, w oparciu o które ustalane są cele spółki, środki ich realizacji, a także środki umożliwiające śledzenie osiągniętych wyników. [8, 11-12] Różnorodność podejść i sposobów definiowania wskazuje z jednej strony na powagę zjawiska ładu korporacyjnego zauważanego przez wiele dziedzin nauki, z drugiej strony na rosnące znaczenie w gospodarkach poszczególnych krajów.

Źródła zasad corporate governance

Regulacja corporate governance skupia organizacje na zarówno na szczeblu międzynarodowych, gdzie inicjatywę podejmuje m.in. OECD oraz Bank Światowy, na szczeblu krajowym poprzez przyjmowanie narodowych kodeksów dobrych praktyk, instytucjonalnym wprowadzając regulaminy giełd. Oddolna inicjatywa podejmowana jest również przez same przedsiębiorstwa widzące korzyści wynikające z wdrażania w swoje struktury zasady ładu korporacyjnego. [2,55-56]

TAB. 1: Katalog zasad nadzoru korporacyjnego stworzony przez OECD

Lp.	Zasada	Uzasadnienie
I	Zapewnienie podstawy dla skutecznych ram nadzoru korporacyjnego	Skuteczne funkcjonowanie nadzoru korporacyjnego opiera się na stabilnych i przejrzystych przepisach prawnych, wewnętrznych strukturach spółek wyraźnie wskazujących zakres obowiązków między poszczególnymi organami oraz dobrowolnych zobowiązaniach do przestrzegania dobrych praktyk.
II	Prawa wspólników/akcjonariuszy oraz najważniejsze funkcje	Nadzór korporacyjny powinien chronić prawa wszystkich akcjonariuszy umożliwiając im korzystanie z przysługujących im praw m.in. prawo do swobodnego dysponowania udziałami, do uzyskiwania ważnych informacji o spółce,

Lp.	Zasada	Uzasadnienie
	właścicielskie	uczestnictwa w walnych zgromadzeniach, wybierania członków organów, udziału w zyskach i inne.
III	Równoprawne traktowanie wspólników/akcjonariuszy	Równoprawne traktowania wszystkich akcjonariuszy, w tym akcjonariuszy mniejszościowych i zagranicznych stanowi obszar regulacji trzeciej zasady. W przypadku naruszenia ich praw poprzez nieuczciwe działanie akcjonariuszy dominujących powinni mieć oni możliwość uzyskania rekompensaty.
IV	Rola interesariuszy w procesach nadzoru korporacyjnego	Ramy nadzoru korporacyjnego powinny uznawać prawa wszystkich interesariuszy wynikających zarówno z przepisów prawa, jak i zawieranych porozumień sprzyjając tworzeniu wartości ekonomicznej, wzrostowi zatrudnienia oraz poprawie rentowności spółki.
V	Jawność i przejrzystość	Nadzór korporacyjny powinien stać na straży terminowego publikowania precyzyjnych informacji dotyczących ważnych spraw przedsiębiorstwa, w tym kondycji finansowej, struktury właścicielskiej kapitału oraz sprawowanego nadzoru.
VI	Zakres odpowiedzialności organu spółki	Działalność organów spółki powinna opierać się na polityce strategicznej spółki oraz możliwości ich efektywnego monitorowania, oraz odpowiedzialności finansowej organów wobec zarówno spółki, jak i jej akcjonariuszy.

Źródło: na podstawie: OECD, Zasady nadzoru korporacyjnego OECD, 2004, s.15-26

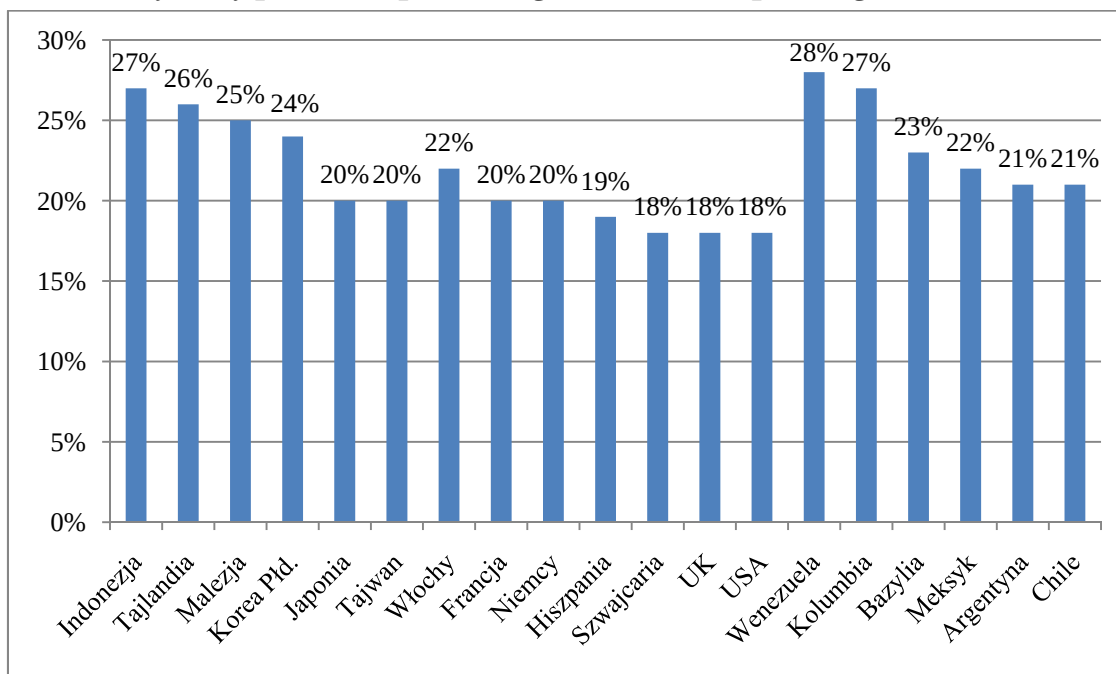
Przedstawiony w TAB 1 katalog nie stanowi sztywnych norm bezwzględnie wiążących działające na rynku kapitałowym podmioty. Celem wymienionych zasad jest stworzenie mechanizmów, dzięki którym możliwe byłoby skuteczne zarządzanie i nadzorowanie funkcjonowania spółek, zapewniając skuteczną ochronę praw akcjonariuszy, gwarantując przy tym wszystkim inwestorom bezpieczeństwo ulokowanego przez nich kapitału bez względu na pozycję, jaką zajmują oni w strukturze spółki. Stworzenie prawidłowych relacji pomiędzy organami spółki, wierzycielami, pracownikami, jak również inwestorami podnosi konkurencyjność spółek i zwiększa zdolność alokacji środków, otwiera przed spółkami nowe perspektywy rozwoju.

Pozycja rynkowa spółek respektujących zasady corporate governance

Umiedzynarodownianie się rynku kapitałowego wymusza na przedsiębiorstwach podjęcie rywalizacji nie tylko o klienta, czy udział w rynku, ale także o kapitał. W obecnych warunkach gospodarczych zainteresowanie akcjonariuszy wykracza

poza wyniki finansowe osiągane przez spółki. Rosnące oczekiwania inwestorów skłaniają spółki do prowadzenia rzetelnej polityki, która uwiarygodni firmę w oczach inwestorów i zachęci do nabycia ich udziałów.

RYS. 1: Przykłady premii za przestrzeganie zasad corporate governance w %



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań opinii inwestorów 1999-2000 za: H. Wnorowski, Ład korporacyjny a odpowiedzialność przedsiębiorstwa wobec interesariuszy, [w:] red. Z. Pisz, M. Rojek- Nowosielska, Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw, Wrocław 2008

Zagwarantowanie inwestorom poczucia bezpieczeństwa poprzez respektowanie ich praw, przestrzeganie zasad corporate governance i prowadzenie przejrzystej polityki czyni sprawniejszym pozyskiwanie kapitału. Co więcej, inwestorzy są skłoni zapłacić więcej za akcje takich spółek – od 18 do nawet 28%. Dla przedsiębiorstwa oznacza to pozyskanie kapitału na dalszą politykę inwestycyjną przy jednoczesnym obniżeniu kosztu pozyskiwanych środków finansowych, dla kapitałodawców-umożliwia to skorzystanie z atrakcyjnego instrumentu inwestycyjnego. Warunkiem jest jednak zagwarantowanie przez spółki odpowiednich mechanizmów nadzoru i kontroli oraz prowadzenie przejrzystej polityki firmy.

W perspektywie długookresowej starania spółek respektujących zasady ładu korporacyjnego mają odzwierciedlenie w osiągniętych wynikach finansowych. Spółki odnotowują wyższe zyski oraz wyższe zwroty z inwestycji dla swoich udziałowców w porównaniu do przedsiębiorstw bagatelizujących znaczenie corporate governance i nie przestrzegających jego reguł.[1,18]

TAB. 2: Struktura nadzorcza a wyniki firmy (1999-2002)

Relatywna ocena struktury nadzorczej firmy	Relatywne wyniki firmy
Dużo ponad przeciętną	+5,37%
Ponad przeciętną	+1,7%
Średnia	-0,18%
Poniżej średniej	-6,23%
Dużo poniżej średniej	-13,27%
Średnia światowa	-1,76

Źródło: Brown (2003), s.1

Prezentowane w TAB. 2 dane jednoznacznie potwierdzają potrzebę respektowania zasad ładu korporacyjnego. Jednocześnie potwierdzają, że akcjonariusze lokujące swoje środki w spółki przestrzegające reguł corporate governance mogą spodziewać się znacznego zwrotu z zainwestowanego kapitału. Odwrotnie przedstawia się sytuacja w spółkach nieprzestrzegających zasad nadzoru, gdzie spółki odnotowują znaczne straty. Przestrzeganie zasad corporate governance daje akcjonariuszom poczucie bezpieczeństwa i uczciwości. Rynek niejednokrotnie dyscyplinuje zarządzających spółkami efektywniej niż jakakolwiek regulacja prawna. [3, 23] Około 78% inwestorów z Europy Wschodniej jest skłonnych zapłacić więcej za akcje spółek wykazujących wysoki standard ładu korporacyjnego [11,20]. Jest to potencjał, o który rywalizacją spółki.

Wnioski

Prawidłowe funkcjonowanie corporate governance pomaga symulować kadrę zarządzającą oraz organy spółki do efektywnego wykorzystywania posiadanych przez spółkę zasobów przy jednoczesnej klarownej i przejrzystej polityce przedsiębiorstwa. Zdobyte wśród inwestorów zaufanie ma z kolei przełożenie na niższe koszty pozyskiwanego kapitału. Skłania jednocześnie firmy do skutecznego wykorzystywania zasobów, co jest podstawą wzrostu gospodarczego. Z przytoczonych danych jednoznacznie wynika, że spółkom opłaca się ponieść wysiłek wdrażania zasad corporate governance, za czym przemawiają osiągnięte przez nie wyniki finansowe.

Literatura:

- [1] ALUCHANA, M. *Mechanizmy corporate governance w spółkach giełdowych*, wyd. SGH, Warszawa, 2007, s. 18, IBSN 978-83-7378-273-0
- [2] ALUCHNA, M. *Fundamentalne założenia ładu korporacyjnego*, „Nasz Rynek Kapitałowy” 2007 nr 1, s. 55-56, ISSN 1505-2842
- [3] CEJMER, M., NAPIERAŁA, J., SÓJKA, T. *Corporate governance*, wyd. Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., Kraków 2006, s.23, ISBN 83-7444-422-3

- [4] DAVIS, A. *A strategic Approach to Corporate Governance*, Gover, 1999, s. 7, ISBN 0 566 08074 5
- [5] FAMA, E., JENSEN, M. *Separation of Ownership and Control*, "Journal of Law and Economics", Vol. XXVI, June 1983, ISSN 00222186
- [6] LIS, K. A., STERNICZEK, H. *Nadzór korporacyjny*, wyd. Oficyna ekonomiczna, Kraków 2005, s. 25, ISBN 83-89355-83-3
- [7] MONKS, R.A.G., MINOW, N. *Watching the Watchers: Corporate governance for the 21 st Century*, wyd. Blackwell, Cambridge 1996, s.162, ISBN 15557868662
- [8] OECD, Zasady nadzoru korporacyjnego OECD, 2004, s.11-12
- [9] PEFFER, J., SALANCIK G. *The external control of organization*, Harper & Row, New York, 1978, s.39-61, ISBN 9780804747899
- [10] PISZ, Z., ROJEK-NOWOSIELSKA, M. *Spółeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw*, Wrocław 2008, ISSN 1899-3192
- [11] WAJDA, D. *Ochrona akcjonariuszy mniejszościowych w kodeksie spółek handlowych*, wyd. Wolters Kulwer Polska Sp. z o.o., Warszawa 2007, s. 20, ISBN 978-83-7526-198-1

ROLE NEZISKOVÝCH ORGANIZACÍ V IMPLEMENTACI KONCEPCE GOVERNANCE

ROLE OF NON-GOVERNMENT ORGANIZATION IN CONCEPT OF GOVERNANCE IMPLEMENTATION

Karel Lacina

Univerzita Hradec Králové

karel.lacina@uhk.cz

Klíčová slova:

vláda – vládnutí – New Public Management – politika úsporných opatření

Key words:

government – governance – New Public Management – cutback policy

Abstract:

The contemporary European public administration is characterized by the deepening of its reforms started in the end of the 1970s and the beginning of the 1980s. There are many discussions among the theoreticians concerning the possible transition from the concept of „government“ through the implementation of New Public Management principles to the concept of „governance“. The position of non-profit organizations in the contemporary „governance“ is explained in this article.

Úvod

Evropská veřejná správa zejména v posledních dvou desetiletích prochází důležitými změnami, které jsou v nemalé míře charakterizovány jednak celkovou demokratizací výkonu správní činnosti, jednak aplikací vybraných manažerských - a částečně i marketingových - principů. Stávající přístupy v ní uplatňované jsou stále častěji označovány za jeden ze základů koncepce „*governance*“. Její další integrální součástí jsou pohledy na soudobou úlohu států a na postavení občanů v něm. Jak konstatuje Werner Jann, „koncepce vládnutí uznávají, že občané vykonávají rozsáhlou řadu úloh“. Na rozdíl od koncepce New Public Management, která v evropské veřejné správě víceméně zaujímala dominantní pozici v osmdesátých letech a jež akcentovala především potřebu aplikovat některé tržní mechanismy v soudobém pojetí občané „mají být nazíráni a má se s nimi zacházet především jako s aktivisty a spoluproducenty sociálních služeb a hodnot“. Podle názoru W. Jahna „v tomto světle demokratické vládnutí již nemůže být definováno pouze jako funkce stran, zájmových skupin, parlamentních institucí a kvazistátního monopolu v následujícím řešení sporů a uspořádání státu blahobytu. Místo toho je artikulace a koordinace kolektivních zájmů charakterizována přímou účastí a rozsáhlou rozmanitostí projednávaných vzorů veřejně-soukromých vztahů, koordinace a spolupráce.“ [4, s.125-126]

Problematika governance

Koncepce governance z hlediska dlouhodobých tendencí vývoje evropské veřejné správy představuje podstatnou změnu, k níž se postupně dospívalo přibližně od sedmdesátých let minulého století. V zemích, které patří k tak zvanému kontinentálnímu pojetí výkonu veřejné správy - tj. v převážné části evropských států - totiž ještě v šedesátých a leckde i na počátku sedmdesátých let dvacátého století dominantní postavení zaujímal koncept často označovaný anglickým termínem „government“. Koncept „government“ byla nejednou charakterizována jako pojetí, které bylo poměrně značně ovlivněno projevy tzv. *vrchnostenského modelu správy*. Víceméně teprve od sedmdesátých let minulého století se začalo podrobněji diskutovat o potřebě demokratizovat a celkově zefektivnit výkon správní činnosti.

Požadavky vytyčované v některých evropských zemích již od šedesátých let byly řešeny v průběhu reformy veřejné správy založené na zásadách decentralizace a dekoncentrace výkonu veřejné správy při uplatnění zásady subsidiarity. Díky reformám v první řadě došlo k posílení kompetencí obcí a dotvořilo se formování regionální územní samosprávy i státní správy. Současně se vytvořily i předpoklady pro zapojování soukromých podnikatelských subjektů a rovněž organizací tzv. třetího sektoru - tj. dobrovolných neziskových a charitativních organizací - do výkonu správní činnosti. Postupně začaly být zaváděny i některé přístupy a postupy, které se již dříve osvědčily v podnikatelském sektoru. Zformovala se koncepce New Public Management založená na implementaci principů 3 E (economy, efficiency, effectiveness). Později byl ovšem New Public Management postupně nahrazován pojetím „vládnutí“ („governance“, respektive „good governance“).

Jak bylo naznačeno, jistý mezistupeň přechodu ke koncepci „governance“ představovalo pojetí New Public Management. Jeho podstatu Christoph Reichard charakterizoval:

- *zvýšenou tržní orientací a zaměřením na konkurenceschopnost;*
- *konceptí podnikového managementu přijatou ze soukromého sektoru;*
- *oddělením strategické (politické) a operativní (administrativní) odpovědnosti;*
- *idejemi odvozenými z managementu podle cílů zaměřenými na výsledek a na decentralizované, poloautonomní struktury;*
- *zkvalitňováním personálního a finančního managementu, atd.“ [6, s.12]*

V souvislosti s diskuzemi o roli New Public Managementu v evropské veřejné správě se ozývaly nejen pochvalné hlasy, avšak - hlavně od druhé poloviny devadesátých let - i kritika. Demetrios Argyriades již na počátku 21. století v dané souvislosti připomíná některé nedostatky NPM. Konstatuje, že „ekonomika, výkonnost a efektivnost jsou bezpochyby nesmírně důležité, ale pouze za podmínky, že dosažená rozhodnutí a sledované cíle jsou etické a spravedlivé a dále, že výsledky

získané ve správě globálního vládnutí budou podporovat všeobecný zájem a prosazovat veřejné blaho lidstva jako celku, nejenom dobra několika lidí“.[1,s.22] F. Heady hovoří o „ jasném odklonu od tradičního výkonu veřejné správy a o vytvoření nové role reagující na globální změny uskutečňované v moderní společnosti“.[3,s.102] Výše uvedené postoje byly formulovány přibližně v době, kdy zároveň začaly být více akcentovány přístupy, označované v angličtině za „*citizen participation*“ (což lze volně překládat jako podíl občanů na řízení věcí veřejných).

V průběhu devadesátých let minulého století tak koncepce New Public Management ztrácet své dominantní postavení. „Jako hlavní problém už nebyla nahlížena účinnost („efficiency“) veřejného sektoru, ale spíše jako efektivita („effectiveness“)... Objevily se nové eminentní hodnoty: sociální, politické a spolupráce, soudržnost a vzájemná závislost, veřejná účast a občanská angažovanost. Služba už nebyla nahlížena jako jediný a hlavní účel místní samosprávy, ale spíše jako organizace občanské účasti a řešení problému (německy: „Bürgerkommune“).“[4,s.123] W. Jann zároveň podtrhává následující poznatek: „Hlavní problém byl definován takto: jak můžeme zajistit, aby nejenom veřejné organizace a služby, ale také soukromé subjekty, zejména z občanské společnosti, pracovaly společně na vyřešení společenských problémů. Veřejné služby a monetární stimuly jsou zřejmě důležité, ale nejsou dostačující.“[4,s.125]

Rozdíly mezi koncepcí New Public Management a koncepcí „governance“ pak byly výše uvedeným autorem charakterizány následovně: „Zatímco pojednání Nového veřejného managementu bylo soustředěno na veřejné organizace, na jejich vnitřní kontroly a řídicí mechanismy, jakož i na nedostatek stimulů, přístup nového vládnutí přesunul svoji pozornost směrem ke koordinaci a spolupráci veřejných a soukromých aktérů; k síti managementu a ke kombinaci různých způsobů řízení a kontroly, nad rámec trhů a hierarchií. Vzájemná závislost různých veřejných a soukromých aktérů a koherence kolektivní akce se postupně staly hlavním zájmem. Zatímco pro Nový veřejný management prioritní řešení byla velice normálně odvozena z praxe soukromého sektoru - s důrazem na decentralizaci, smluvní management a moderní nástroje finančního řízení a řízení lidských zdrojů - , přístup nového vládnutí se soustřeďuje na novou dělbu práce mezi státem, trhem a občanskou společností. Nová řešení byla rozlišována ve vytváření a posilování autonomních, samočinně regulovaných sítí, které vytvářejí „veřejnou hodnotu“ bez státu. Podle toho byl kladen důraz na třetí sektor ležící mezi státem a trhem. Ten zahrnuje sdružení, neziskové organizace, družstva, charitativní skupiny a náboženská bratrstva. Tento sektor byl znovu objeven společně s občanskou společností a byla mu udělena nová důležitost.“[4,s.124]

Na celoevropské úrovni diskuze o pojetí koncepce „governance“ byla zintenzivněna zvláště v roce 2001 publikováním anglicky psaného textu Evropské komise

nazvaného „*European Governance. A White Paper*“ (Bílé knihy o evropském vládnutí). Ve zmíněném dokumentu bylo „vládnutí“ charakterizováno jako „*pravidla, procesy a chování, ovlivňující způsob, v němž jsou vykonávány pravomoci na evropské úrovni, zejména pokud jde o otevřenost, participaci, odpovědnost, účinnost a soudržnost*“.[2, s.1]

V Bílé knize se přímo konstatuje, že „dnešní vedoucí politikové v Evropě jsou postaveni před skutečný paradox. Na jedné straně Evropané od nich žádají, aby našli řešení závažných problémů týkajících se našich společností. Na druhé straně vzrůstá nedůvěra lidí v instituce a politiky, anebo se jednoduše o ně nezajímají. Tento problém uznávají jak národní parlamenty, tak vlády. Je zejména akutní na úrovni Evropské unie. Mnoho lidí ztrácí důvěru, že složitý a nedostatečně chápaný systém jim poskytne politiku, kterou chtějí... Ale přesto lidé očekávají, že Unie se ujme vedení v uchopení příležitostí globalizace pro ekonomický a lidský rozvoj a pro řešení problematiky životního prostředí, nezaměstnanosti, bezpečnosti potravin, kriminality a regionálních konfliktů.“[2,s.4]

Dříve citovaný Demetrios Argyriades za rozhodující hodnoty „vládnutí“ pokládá:

- „*přístup ke spravedlnosti;*
- *dodržování řádného procesu a zákonnosti;*
- *respektování lidských práv;*
- *respektování demokratických hodnot a jejich podpora;*
- *prosazování věci zbavení práv a svobod u postižených lidí;*
- *péče o potřeby nejchudších a zranitelných skupin;*
- *tolerance diverzity, ochrana životního prostředí;*
- *udržitelnost výsledků;*
- *profesionalismus veřejné služby*“.[1,s.22]

V koncepci „vládnutí“ je zvýšená role prisuzována podílu neziskových organizací na zabezpečování části veřejných služeb (v první řadě v sociální oblasti) i veřejně prospěšných služeb, které dříve výlučně poskytovala veřejná správa. Britský teoretik A.Massey danou skutečnost charakterizuje konstatováním, že „vládnutí (governance) představuje zahrnutí občanské společnosti a ekonomických profesionálních a sociálních zájmových skupin do sítí formulace a výkonu politiky.“[5, s.26]

Význam výše uvedené dlouhodobé zaměření je v dokumentu Evropské komise z 25. července 2001 potvrzen konstatováním, že „občanská společnost hraje důležitou roli tím, že dává zaznít hlasům občanů a napomáhá poskytování služeb, jež uspokojují potřeby lidí. Významný podíl na této činnosti mají zejména církve a náboženské komunity. Organizace, které vytvářejí občanskou společnost, mobilizují lidi a podporují například ty, kteří trpí vyloučením nebo diskriminací... Občanská společnost stále více nahlíží na Evropu jako na vhodnou platformu ke

změně politických orientací a společnosti. To nabízí reálný potenciál k rozšíření debaty o úloze společné Evropy. Je to šance, jak aktivněji zapojit občany k dosažení cílů Unie a nabídnout jim možnost zpětné vazby, kritiky a protestu.“[2,s.15]

V současnosti nastíněná koncepce governance klade mimořádný důraz zejména na schopnosti volených představitelů a úředníků:

- *harmonizovat zájmy různých skupin obyvatel*
a
- *sladovat požadavky občanů na zajišťování a poskytování pokud možno co nejširší škály služeb s materiálními zdroji státu, municipalit a krajů - a to zvláště v podmínkách, kdy se ceny uvedených služeb dlouhodobě zvyšují.*

Závěr

S přihlédnutím k výše uvedeným skutečnostem lze učinit závěr, že koncepce „governance“ důsledně vychází ze zásad decentralizace, dekoncentrace, subsidiarity, přičemž je v ní důležitá role zároveň přisouzena aplikaci části manažerských a marketingových znalostí a dovedností, které se již dříve osvědčily v podnikatelském sektoru. Její demokratická povaha je mimo jiné vyjádřena snahami o zvyšování podílu neziskových organizací na každodenním uskutečňování cílů, které jsou stanoveny především v plánech dlouhodobého rozvoje obcí a celých regionů.

Literatura:

- [1] ARGYRIADES, D. *Správa globálního vládnutí – Úvod*. In *Dosažitelný svět: správa globálního vládnutí*. Praha : MV ČR, 2007
- [2] COM428 - Brussels July 25. 2001 (překlad provedený doc. JUDr. Olgou Vidlákovou, CSc.)
- [3] HEADY F. *Public Administration: A Comparative Perspective*. New York: Marcel Dekker Inc. Publishing Limited, 2001. ISBN: 0-8247-0480-0
- [4] JANN, W. *Moderní vládnutí: evropská perspektiva*, in *Dosažitelný svět: správa globálního vládnutí*, Praha: MV ČR, 2007
- [5] MASSEY, A. *Víceúrovňové vládnutí: správa globálního vládnutí v diferencovaném politickém kontextu*, in *Dosažitelný svět: správa globálního vládnutí*. Praha: MV ČR, 2007
- [6] REICHARD C. *New Approaches of Public management*, in *Adult Education on Quality Management and other Cross-sectional Aspects of Public Administration*. Bialystok: 2003

ANALÝZA KOMPARATIVNÍCH VÝHOD POLSKA V OBCHODU S TECHNOLOGICKY NÁROČNÝMI PRODUKTY

ANALYSIS OF POLAND'S COMPARATIVE ADVANTAGES WITHIN THE TRADE OF TECHNOLOGICALLY INTENSIVE PRODUCTS

Justyna Łapińska

Univerzita Mikuláše Koperníka v Toruni

justlap@umk.pl

Klíčová slova:

zahraniční obchod – komparativní výhody – technologicky náročné produkty

Keywords:

foreign trade – comparative advantages – technologically intensive products

Abstract:

Poland has been a member state of the European Union for 6 years. This period may not be too long; however, analysis and first recapitulations of the accession results can be already performed. This paper presents the analysis and the evaluation of Poland's comparative advantages within the trade of technologically intensive products easy or difficult to be imitated. The Lafay indicator has been used for calculations.

Úvod

Zvýšení světové poptávky po technicky vyspělých produktech je výsledkem změny spotřebních postojů společnosti a charakteristických vlastností současného světového hospodářství, k nimž patří například globalizace a regionální integrace. Hospodářstvím, která exportují produkty s vysokou úrovní inovace, poskytují šanci vylepšit svou konkurenční pozici v mezinárodním měřítku.

Hlavním cílem této práce je analýza a zhodnocení komparativních výhod Polska v obchodu s technologicky náročnými snadno i obtížně napodobitelnými produkty. Výchozím bodem prováděného výzkumu bylo obecné seznámení se situací v polském zahraničním obchodu s technicky vyspělými produkty v letech 2003-2009.

Obecná situace v polském zahraničním obchodu s technologicky náročnými produkty v letech 2003-2009

Od chvíle, kdy se Polsko stalo součástí Evropské unie, uplynulo šest let. Není to příliš dlouhá doba, ale je to dost na to, abychom provedli analýzy a učinili první závěry týkající se přínosu vstupu do EU. Během zkoumaného období obrat zahraničního obchodu dosti výrazně stoupl. V roce 2003 činil 107,9 miliard EUR, z čehož export činil 47,6 miliard EUR a import 60,3 miliard EUR. Po šesti letech stoupl obrat téměř dvojnásobně na 205,7 miliard EUR (export stoupl na

98,2 miliard EUR a import na 107,6 miliard EUR). V té době se také podařilo o něco snížit nepříznivé saldo obchodní bilance, a to z 12,8 miliard EUR v roce 2003 na 9,3 miliard v roce 2009.

Během analýzy struktury obratu z hlediska nákladovosti výrobních činitelů stojí za zmínku poměrně nepříznivá situace v oblasti technologicky náročných produktů¹. V letech 2003-2009 činil podíl tohoto druhu produktů na polském exportu od 22,6% do 26,9%, zatímco na importu to bylo od 32,6% do necelých 35%. V roce 2009 zaznamenalo Polsko obrovský deficit v obchodu s technologicky náročnými produkty, a to téměř 25 miliard EUR. Zvláště nepříznivá byla situace v obratu týkajícím se technologicky náročných obtížně napodobitelných produktů. Jejich záporné saldo činilo téměř 80% celkového deficitu obchodu s tímto druhem produktů.

Komparativní výhody v obchodu s technologicky náročnými produkty

Pro analýzu konkurenceschopnosti země v mezinárodním obchodu se velmi často používá analýza ukazatele odhalených komparativních výhod. Přínos světové vědy v oblasti metod výpočtu odhalených komparativních výhod je velmi výrazný². V této práci byl pro výpočet komparativních výhod použit Lafay index³:

$$LFI_j^i = 100 \times \left(\frac{x_j^i - m_j^i}{x_j^i + m_j^i} - \frac{\sum_{j=1}^N (x_j^i - m_j^i)}{\sum_{j=1}^N (x_j^i + m_j^i)} \right) \times \frac{(x_j^i + m_j^i)}{\sum_{j=1}^N (x_j^i + m_j^i)};$$

kde:

x_j^i - export produktu (kategorie produktů) j země i ,

m_j^i - import produktu (kategorie produktů) j země i .

Tento index vychází z proudů zboží v exportu a importu dané země a odvíjí se zejména od povahy salda obchodní bilance. Pokud nabývá hodnoty vyšší než nula, má země v obchodu s daným produktem či skupinou produktů komparativní

¹ Za účelem analýzy podílu technologicky náročných produktů na obchodním obratu byl použit metodický přístup běžně užívaný v literatuře. Spočívá v rozřazení produktů, rozdělených podle Standardní mezinárodní obchodní klasifikace (SITC), do jedné z pěti produktových skupin: náročné na suroviny, pracné, nákladné, technologicky náročné snadno napodobitelné a technologicky náročné obtížně napodobitelné. Podle běžně používaného klíče třídění produktů do pěti uvedených skupin jsou do kategorie technologicky náročných snadno napodobitelných produktů zahrnuty: organické chemikálie, anorganické chemikálie, léčiva a farmaceutické produkty, zpracované plastické hmoty, kancelářské stroje a zařízení k automatickému zpracování dat, telekomunikační zařízení a přístroje. K technologicky náročným obtížně napodobitelným produktům se řadí: plastické hmoty v prvotních formách, dopravní stroje a zařízení kromě kancelářských strojů a zařízení k automatickému zpracování dat, telekomunikačních přístrojů a zařízení, silničních vozidel, měřicí přístroje a počítačové přístroje a optické produkty. Tuto klasifikaci poprvé použili odborníci z Evropské hospodářské komise. V polské literatuře byla pro potřeby analýzy struktury obchodní výměny použita mimo jiné v práci [3, 28].

² Přehled měřících metod odhalených komparativních výhod spolu s návrhy nových ukazatelů poskytují práce: [1], [4].

³ Lafay index použitý v této práci vznikl modifikací originálního indexu M. Bugamellim. Srov. [5,11], [2,4].

výhodu. Záporná hodnota ukazatele znamená, že země danou komparativní výhodu nemá.

Při analýze hodnot indexu LFI_j stanovených pro obchodní obrat v letech 2003-2009 (viz. Tabulka 1.) lze zaznamenat, že ve vztahu k většině technologicky náročných produktů, ať už snadno či obtížně napodobitelných, tyto komparativní výhody Polsko nemá. Jedinou produktovou skupinou, která během celého zkoumaného období vykazovala poměrně vysoký index komparativních výhod, byly monitory, projektory a televizní přijímače (SITC 761). V této skupině navíc u těchto výhod došlo k výraznému posílení. V roce 2003 byl ukazatel $LFI_j = 0,84$, o šest let později stoupl na $LFI_j = 2,03$. Stalo se tak zejména v důsledku výrazného přísunu přímých investic ze zahraničí do Polska. Aktivita firem se zahraničním kapitálem se výrazně přičinila o zintenzivnění rozvojových procesů v oboru výroby monitorů a zvýšení jejich exportu.

TAB. 1. Indexy odhalené komparativní výhody LFI_j v obchodu s technologicky náročnými produkty v Polsku v letech 2003-2009 dle trojciferné klasifikace SITC.

Kód	Název	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Technologicky náročné snadno napodobitelné produkty								
511	Uhlovodíky jn. a jejich deriváty	-0,12	-0,10	-0,13	-0,07	-0,06	-0,04	-0,07
512	Alkoholy, fenoly, fenolalkoholy a jejich deriváty	0,00	-0,03	-0,05	-0,05	-0,08	-0,07	-0,07
513	Kyseliny karbonové, jejich anhydridy, halogenidy ap.	-0,03	-0,03	-0,07	-0,12	-0,06	-0,06	-0,09
514	Sloučeniny s dusíkovou funkční skupinou	-0,10	-0,08	-0,08	-0,07	-0,04	-0,04	-0,04
515	Sloučeniny organicko-anorganické, heterocyklické	0,01	0,01	-0,01	-0,02	0,01	-0,07	-0,09
516	Chemikálie organické ostatní	-0,03	-0,02	-0,05	-0,05	-0,04	-0,03	-0,05
522	Prvky, kysličníky anorganické chemické, soli halové	0,00	0,00	-0,01	-0,02	-0,01	0,00	-0,05
523	Soli kovové, peroxosoli kyselin anorganických	0,04	0,04	0,03	0,02	0,02	0,01	0,01
524	Chemikálie anorganické ost., sloučeniny kovů drahých	-0,01	-0,01	-0,01	-0,02	-0,02	-0,01	-0,01
525	Materiály radioaktivní a příbuzné	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
541	Léčiva, výr. farmaceut. (ne antibiotika, hormony ap.)	-0,21	-0,19	-0,18	-0,15	-0,16	-0,21	-0,25
542	Léčiva (vč. léčiv veterinárních)	-1,33	-1,15	-1,06	-0,99	-0,85	-0,84	-0,87
581	Trubky, potrubí a hadice z hmot plastických	0,01	0,02	0,04	0,05	0,07	0,07	0,03
582	Pláty, desky, blány, fólie a pásy z hmot plastických	-0,43	-0,40	-0,40	-0,34	-0,31	-0,24	-0,27
583	Monofily nad 1 mm, tyče, pruty, profily plastové	-0,10	-0,05	-0,02	0,02	0,02	0,04	0,02
591	Insekticidy, fungicidy, herbicidy	-0,20	-0,16	-0,17	-0,16	-0,14	-0,16	-0,16

592	Škroby, inulin, lepek; látky albuminové; klišy	-0,07	-0,07	-0,09	-0,08	-0,07	-0,05	-0,08
593	Výbušniny a výrobky pyrotechnické	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01
597	Přísady do olejů minerálních, mazadla ap. přípravky	-0,08	-0,07	-0,07	-0,07	-0,06	-0,05	-0,06
598	Výrobky chemické různé jn.	-0,30	-0,27	-0,24	-0,23	-0,21	-0,30	-0,31
751	Stroje kancelářské	-0,05	-0,05	-0,05	-0,06	-0,22	-0,19	-0,20
752	Zařízení k automat. zpracování dat, jednotky periferní	-0,77	-0,72	-0,78	-0,72	-0,60	-0,27	0,27
759	Díly ap. ke strojům kancel. a automat. zpracování dat	-0,31	-0,26	-0,27	-0,24	-0,13	-0,25	-0,39
761	Monitory a projekory; televizní přijímače, i kombinované	0,84	0,65	0,84	1,34	1,32	1,38	2,03
762	Rozhlasové přijímače, i kombinované	-0,10	-0,08	-0,06	-0,06	-0,05	-0,04	-0,04
763	Přístroje pro záznam, reprodukci zvuku, obrazu	-0,14	-0,16	-0,20	-0,18	-0,07	-0,05	-0,04
764	Zařízení telekom., přísluš.přístrojů pro záznam, reprod.zvuku,obrazu	-0,60	-0,60	-0,96	-1,43	-1,10	-0,97	-1,12
Technologicky náročné obtížně napodobitelné produkty								
571	Polymery etylénu v prvotní formě	-0,23	-0,27	-0,29	-0,19	-0,19	-0,16	-0,17
572	Polymery styrénu v prvotní formě	-0,17	-0,18	-0,15	-0,16	-0,15	-0,12	-0,12
573	Polymery vinylchloridu aj. olefinů halogenovaných	-0,05	-0,07	-0,08	-0,08	-0,09	-0,09	-0,07
574	Polyacetáty, polyetery a pryskyřice epoxidové	-0,17	-0,17	-0,12	-0,10	-0,12	-0,10	-0,13
575	Hmoty plastické ostatní v prvotních formách	-0,31	-0,31	-0,34	-0,24	-0,24	-0,22	-0,29
579	Odpad, zbytky a šrot z hmot plastických	0,00	0,00	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
711	Kotle na výrobu páry z vody a jiných látek, díly	0,07	0,04	0,06	0,05	0,06	0,08	0,09
712	Turbíny na páru z vody a jiných látek a díly jn.	0,03	0,01	0,04	0,03	0,03	0,05	0,03
713	Motory pístové s vnitřním spalováním a díly jn.	1,41	1,23	1,06	0,97	1,02	0,66	0,45
714	Stroje, motory neelektrické (ne turbíny, motory píst.)	0,03	0,04	0,06	0,09	0,10	0,11	0,12
716	Stroje točivé elektrické a jejich díly jn.	0,01	-0,01	-0,02	-0,02	-0,02	0,00	-0,08
718	Zařízení ostatní k výrobě elektrického proudu a díly	-0,02	-0,01	0,00	0,00	0,01	0,01	0,01
721	Stroje zemědělské (ne traktory) a jejich díly	0,00	0,02	0,01	0,04	0,03	0,05	0,00
722	Traktory	-0,07	-0,06	-0,09	-0,10	-0,12	-0,13	-0,13
723	Stroje, zařiz. pro stavebnictví, stavební inženýrství	0,09	0,14	0,13	0,03	-0,03	0,02	-0,03
724	Stroje textilní a kožedělné a jejich díly jn.	-0,09	-0,07	-0,06	-0,06	-0,06	-0,04	-0,05
725	Stroje pro papírny, celulóžky, k řezání papíru ap.	-0,06	-0,04	-0,07	-0,05	-0,04	-0,07	-0,04

726	Stroje tiskařské a knihařské a jejich díly	-0,12	-0,10	-0,15	-0,11	-0,08	-0,07	-0,06
727	Stroje potravinářské (užívané jen průmyslově)	-0,06	-0,04	-0,04	-0,01	-0,02	-0,05	-0,02
728	Stroje, zařiz. ost. pro určitá odvětví průmyslu, díly	-0,49	-0,38	-0,58	-0,48	-0,43	-0,35	-0,25
731	Stroje kovoobráběcí třískové	-0,12	-0,13	-0,12	-0,08	-0,07	-0,09	-0,06
733	Stroje kovoobráběcí beztřískové	-0,07	-0,07	-0,07	-0,05	-0,05	-0,06	-0,04
735	Díly jn. a příslušenství ke strojům kovoobráběcím	0,01	0,00	-0,01	-0,01	-0,01	0,00	-0,01
737	Zařiz. strojní ke zpracování kovů (ne stroje obráběcí)	-0,09	-0,03	-0,03	-0,07	-0,06	-0,06	-0,08
741	Zařízení k ohřevu a chlazení a jejich díly jn.	-0,11	-0,10	-0,03	-0,02	0,00	0,01	-0,10
742	Čerpadla a dopravníky na kapaliny a jejich díly	-0,40	-0,39	-0,35	-0,20	-0,19	-0,15	-0,18
743	Čerpadla (ne na kapaliny), kompresory, ventilátory ap.	-0,34	-0,38	-0,31	-0,21	-0,16	-0,13	-0,17
744	Zařízení manipulační mechanická a díly k nim jn.	-0,06	-0,06	-0,05	-0,05	-0,10	-0,08	-0,02
745	Zařiz. strojní neelekt. ost., nářadí, přístroje mech.	-0,26	-0,22	-0,20	-0,19	-0,15	-0,13	-0,15
746	Ložiska kuličková a válečková	0,13	0,12	0,11	0,09	0,09	0,08	0,03
747	Kohouty, ventily aj. armatury pro potrubí, kotle ap.	-0,07	-0,07	-0,03	-0,01	0,01	0,00	-0,08
748	Hřídele, kliky převodové, tělesa ložisková, spojky ap.	-0,13	-0,13	-0,10	-0,10	-0,07	-0,03	-0,06
749	Díly a příslušenství strojů neelektrické jn.	-0,07	-0,04	-0,03	-0,03	-0,03	-0,02	-0,03
791	Vozidla železniční a zařízení související	0,21	0,12	0,08	0,07	0,04	0,06	0,09
792	Letadla a zařízení související, lodě kosmické, rakety	-0,02	-0,09	-0,09	-0,03	-0,03	0,04	-0,01
793	Lodě, čluny (i vznášedla), konstrukce plovoucí	1,10	0,56	0,89	0,79	0,78	0,54	0,47
871	Přístroje a zařízení optické jn.	-0,01	-0,01	-0,03	-0,02	-0,28	-0,36	-0,49
872	Zařízení, přístroje pro účely lékařské, veterinární ap.	-0,06	-0,04	-0,05	-0,04	-0,04	-0,02	-0,05
873	Přístroje měřicí a počítačové jn.	-0,02	-0,02	-0,01	0,00	0,00	0,00	-0,01
874	Přístroje měřicí, kontrolní, analyzační, řídicí jn.	-0,16	-0,15	-0,18	-0,21	-0,21	-0,21	-0,26
881	Přístroje a výstroj fotografické jn.	-0,03	-0,01	-0,02	-0,01	-0,01	-0,01	-0,01
882	Potřeby fotografické a kinematografické	-0,10	-0,08	-0,07	-0,06	-0,04	-0,04	-0,03
883	Filmy kinematografické exponované a vyvolané	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
884	Výrobky optické jn.	-0,03	-0,03	-0,04	-0,04	-0,08	-0,11	-0,11
885	Hodiny a hodinky	-0,03	-0,02	-0,02	-0,03	-0,03	-0,03	-0,02

Pramen: Vlastní výpočty na základě Statistických ročenek zahraničního obchodu za roky 2004 až 2010, Polský statistický úřad.

Poměrně příznivá situace byla v obchodu s loděmi, čluny a plovoucími konstrukcemi (SITC 793) a železničními vozidly a zařízeními s nimi souvisejícími (SITC 791), přestože v těchto skupinách došlo ke snížení hodnoty indexu LFI_j (viz. Tabulka 1.). Mezi zkoumanými produkty se malými výhodami po celou dobu hodnocení vyznačoval obchod s energetickými stroji a zařízeními. V této skupině se nejvyšší, i když z roku na rok klesající, index komparativních výhod objevil u pístových motorů s vnitřním spalováním a dílů - SITC 713 ($LFI_j=0,45$ v roce 2009). Mnohem nižší hodnota, i když také kladná, byla zaznamenána u kategorií, jako jsou neelektrické stroje a motory a díly - SITC 714 ($LFI_j=0,12$), kotle na výrobu páry z vody a jiných látek a díly - SITC 711 ($LFI_j=0,09$), turbíny na páru z vody a jiných látek - SITC 712 ($LFI_j=0,03$). Zanedbatelné komparativní výhody se vyskytly také u vybraných produktů z plastických hmot. V roce 2009 měl index LFI_j pro skupiny SITC 581 a SITC 583 hodnoty 0,03 a 0,02.

Ve zkoumaném období nedošlo k žádným výrazným změnám v oblasti formování struktury odhalených komparativních výhod. Po vstupu do Evropské unie přišlo Polsko o dřívější výhody ve skupinách SITC 516, SITC 716, SITC 723 a SITC 735. Většina skupin se i nadále vyznačovala chybějící komparativní výhodou. Za zmínku však stojí určitý náznak pozitivních změn, díky nimž v těchto skupinách o něco oslabila síla zahraničních výhod.

Závěr

O konkurenční pozici dané země v mezinárodním měřítku do značné míry rozhoduje podíl technologicky náročných produktů na obratu zahraničního obchodu. Podíl tohoto typu produktů se v polském exportu odhaduje na necelých 27%, zatímco v importu na téměř 35%. Technologicky náročné produkty generují velmi výrazné záporné saldo obchodní bilance, které je téměř třikrát vyšší než deficit celkové obchodní bilance Polska. Nepříznivou situaci Polska v obchodu s tímto typem produktů potvrzuje analýza odhalených komparativních výhod. Většina produktových skupin se vyznačuje výrazně chybějícími komparativními výhodami. Polsko má komparativní výhody pouze v několika skupinách, přičemž podíl těchto skupin na exportu technologicky náročných produktů je velmi nízký.

Literatura:

- [1] HOEN, A. R., OOSTERHAVEN, J. *On the Measurement of Comparative Advantage*, The Annals of Regional Science, Vol. 40, No. 3, s. 677-691, ISSN 0570-1864.
- [2] MARCONI, D., ROLLI, V. *Comparative Advantage Patterns and Domestic Determinants in Emerging Countries*, Research Paper 2008, No. 81, UNU-WIDER World Institute for Development Economic Research, ISSN 1810-2611.
- [3] PLUCIŃSKI, E. M. *Handel Polski z Unią Europejską*, Wyższa Szkoła Ubezpieczeń i Bankowości, Warszawa 2001, ISBN 83-87065-24-2.

- [4] VOLLRATH, T. L. *A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage*, Weltwirtschaftliches Archiv 1991, Vol. 127, s. 265-280, ISSN 0043-2636.
- [5] ZAGHINI, A. *Trade advantages and specialisation dynamics in acceding countries*, Working Paper 2003, No. 249, European Central Bank, ISSN 1725-2806.

ANALÝZA VOLBY NA TRHU POJISTNÝCH PRODUKTŮ

MARKET ANALYSIS OF OPTIONS FOR INSURANCE PRODUCTS

Petra Marešová

Univerzita Hradec Králové

petra.maresova@uhk.cz

Klíčová slova:

spotřebitel – pojištění – trh – rozhodování

Key words:

consumer – insurance – market – decision-making

Abstract:

The purpose of this article is to familiarize with running specific research aim, goal of which is to map out consumer irrational behavior when choosing insurance products. The project is realized in support of insurance company providing data source necessary for study of given dilemma. Results will contribute to decision-making theory enrichment in given specific segment. From view of practice, they will be used in co-operative institution with the aim of a better client comprehension, product optimalization and thereby contracts decline prevention and permanent clientele expansion.

Úvod

Vysoký stupeň globalizace trhů, zvyšující se konkurenční prostředí a asymetrické informace znamenají nové výzvy pro účastníky těchto trhů a pojistný trh tomu není výjimkou. Chování spotřebitele je klíčem k tvorbě ziskových produktů na pojistném trhu, jelikož jedním z faktorů, který může ovlivnit poptávku po nabízeném produktu je tzv. neracionální chování spotřebitele, se kterým pojistitel nemusí počítat. Znalosti, které pomáhají produkt pojmenován, ocenit a nabízet správnému klientovi jsou klíčové pro dosažení vyššího zisku.

Cílem výzkumného záměru bylo zmapovat chování spotřebitele za předpokladu nabídky jednoho druhu pojistného krytí (pojištění pro případ smrti) ve třech variantách. Pojištění pro případ smrti bylo vybráno z důvodu, že je u většiny pojistitelů v produktové nabídce jako jedno z klíčových pojistných krytí. Hlavní otázkou, na kterou výzkum hledal odpověď, je, zda se v případě dokonalých informací spotřebitel na pojistném trhu chová racionálně či nikoliv a jaké faktory na jeho rozhodování mají signifikantní vliv. Jako teoretická východiska sloužily modely spotřebního chování. Konkrétně racionální a sociologický model. Racionální modely na spotřebitele nahlízejí především jako na racionálně uvažující bytost, jednající na základě ekonomické výhodnosti. Spotřební chování se vykládá jako výsledek racionálních úvah spotřebitele. Vychází se přitom z naplnění řady

předpokladů, např.: spotřebitel je plně informován o všech parametrech všech variant, dokáže si vytvořit algoritmus rozhodování, který také vědomě dodržuje. Sleduji se vazby mezi příjmem, cenami, vybaveností, rozpočtovými omezeními a pod [1]. Cílovou populační skupinou byli klienti ve věku od 30 do 40 let věku. Celkově bylo formou telefonického rozhovoru kontaktováno 640 klientů a získáno 501 kompletních odpovědí, což odpovídá 78% úspěšnosti při získávání odpovědí. Vysoký stupeň návratnosti byl dosažen pomocí oslovení klienta dopisovou formou a následně zaměstnanci call centra spolupracující společnosti.

Průzkum na trhu vybraného pojistného produktu

Otázky z dotazníkového šetření byly rozděleny do třech oblastí. V první oblasti bylo cílem zjistit, vybrané charakteristiky respondentů jako pohlaví, věk, nejvyšší dosažené vzdělání, povolání (OSVČ nebo zaměstnanec), děti (ano, ne), již uzavřené pojištění pro případ smrti (ano, ne). Z těchto charakteristik byla dále i sestavena cena pojištění pro každého klienta individuálně podle ceníku spolupracující instituce. Tato cena byla uvedena u každé možnosti nabízené v následujících otázkách. Druhá oblast specifikovala otázku pro volbu varianty pojištění v případě smrti a dále to, co je pro klienta při její volbě rozhodující.

Otázka č. 8: Představte si, že se pojišťujete pro případ Vaší smrti. Máte možnost si vybrat ze tří možných variant, které se ovšem liší rozsahem pojistného krytí, pojistnou částkou a výší ceny, kterou je třeba za pojištění měsíčně platit.

a) pojištění pro případ smrti úrazem

Informace o pojistném plnění

V případě, že pojistná událost nastane následkem úrazu, pojistitel vyplatí pojistné plnění.

b) pojištění pro případ smrti úrazem s dvojnásobným plněním v případě dopravní nehody a pojištění pro případ náhlého úmrtí (infarkt, mrtvice)

Informace o pojistném plnění

V případě, že pojistná událost (smrt) nastane následkem úrazu, pojistitel vyplatí pojistné plnění, pokud pojistná událost (smrt) nastane při dopravní nehodě, pojistitel vyplatí dvojnásobek.

V případě, že pojistná událost (smrt) nastane na základě nejčastějších příčin úmrtí, tedy infarktem a mozkovou mrtvicí pojistitel vyplatí sjednanou částku.

c) pojištění pro případ smrti

Informace o pojistném plnění

V případě, že pojistná událost (smrt) nastane z jakékoliv příčiny, pojistitel vyplatí sjednanou částku.

Otázka č. 9: Co pro vás bylo rozhodující při výběru varianty pojištění?

- a) cena
- a) rozsah pojištění
- b) výše pojistného krytí

Výše nabízeného pojistného plnění a ceny za jednotlivé varianty byly pro věkové skupiny a pohlaví kalkulovány pojistnými matematicky spolupracující organizace.

Poslední část dotazníku byla zaměřena na změnu volby klienta v případě obměny nabízených variant v důsledku slevy a změny rozsahu pojistného plnění. Cílem bylo zjistit, zda při rozšíření pojistného krytí o jednu chorobu popř. nabídnutí slevy by se spotřebitel choval při rozhodování jinak, tj., choval se iracionálně.

Otázka č. 10: V případě, že by varianta b) tj. *pojištění pro případ smrti úrazem s dvojnásobným plněním v případě dopravní nehody + pojištění pro případ náhlého úmrtí (infarkt, mrtvice)* byla rozšířeno o rakovinu tj. pojištění pro případ náhlého úmrtí by bylo (infarkt, mrtvice, rakovina) zvolil byste tuto variantu?

- a) ano své rozhodnutí bych změnil
- b) mé rozhodnutí bych nezměnil

Otázka č. 11: V případě, že by vám byla nabídnuta sleva 5 % při výběru varianty b) tj. *pojištění pro případ smrti úrazem s dvojnásobným plněním v případě dopravní nehody + pojištění pro případ náhlého úmrtí (infarkt, mrtvice)* zvolil byste tuto variantu?

- a) ano své rozhodnutí bych změnil
- b) mé rozhodnutí bych nezměnil

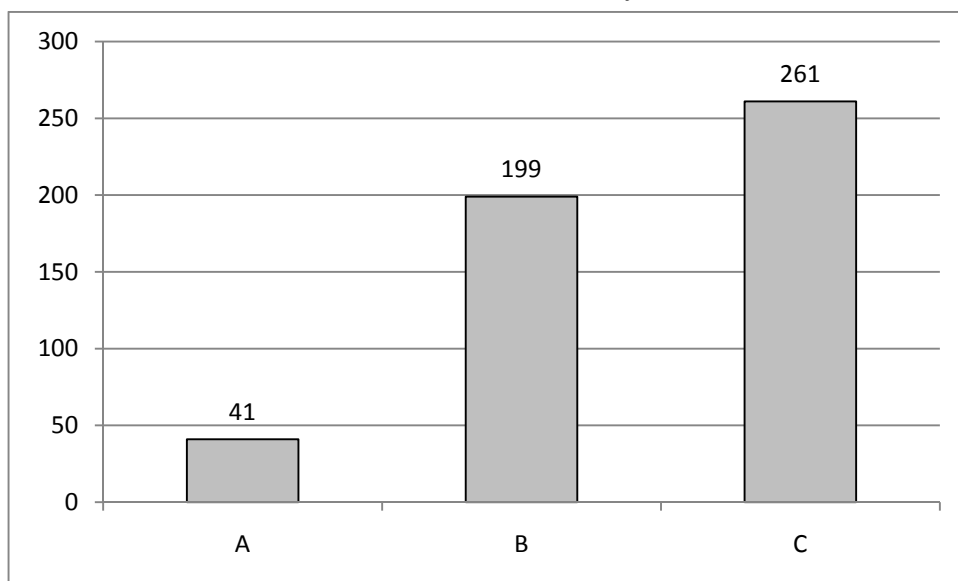
Analýza odpovědí respondentů

V rámci výzkumného záměru, byly spolupracující pojišťovnou definovány okolnosti, vymezující racionální a neracionální chování spotřebitele při volbě z nabízených třech variant. Je dáno, že spotřebitel při přenosu rizik na pojistitele může posuzovat nabídku podle tří parametrů: rozsahu pojistného krytí, výše pojistného plnění a ceny. Racionálně jednající spotřebitel:

- volí takovou nabídku, která zajistí přenos celého rozsahu rizika na pojistitele, tj. rozsah pojistného krytí odpovídá zamýšlenému zajištění proti riziku,
- volí takovou výši pojistného plnění, která postačí k odstranění následků realizovaného rizika,
- bere v úvahu faktor ceny pouze pro porovnání výhodnosti nabídek různých pojistitelů. (V tomto výzkumu, kdy bylo nabízeno pojištění pro případ smrti, se jednalo o nabídku jednoho pojistitele, a spotřebitel měl na výběr ze tří možných variant této nabídky. Cena nemá v případě racionálního chování žádný vliv.),
- volil by variantu C, která nabízela nejširší rozsah pojistného krytí.

Volba klienta o pojištění pro případ smrti

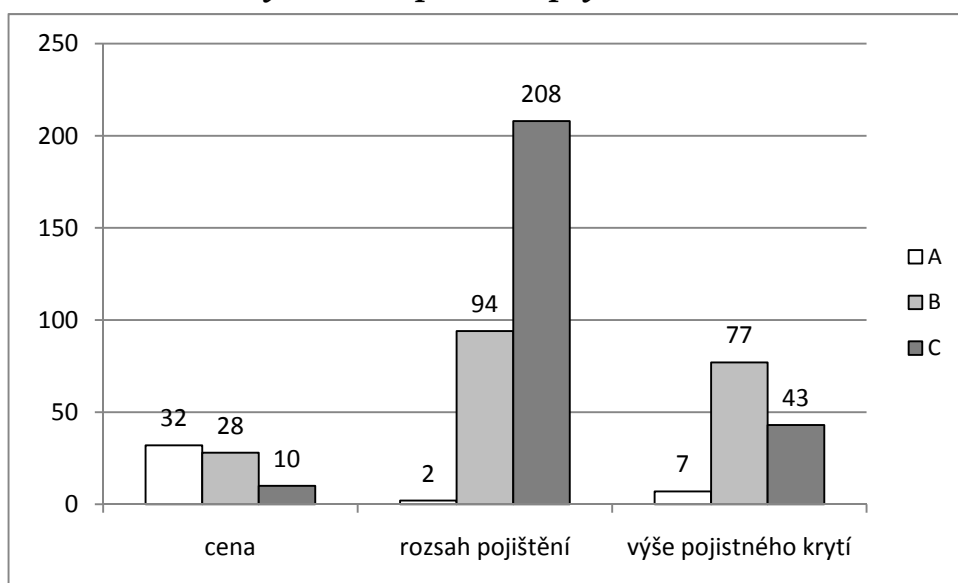
GRAF 1: Rozhodnutí klienta o volbě varianty



Zdroj: vlastní zpracování

Z grafu je patrné (graf č. 1), že bez ohledu na jakékoli další členění klientů jednoznačně převažuje odpověď C, tedy pojištění pro případ smrti z jakékoli příčiny. Tato varianta je výše specifikována jako racionální volba. Lze tedy říci, že většina klientů se rozhodla racionálně. Variantu A a B volilo dohromady 240 respondentů, což není zanedbatelný počet. Důvody jejich volby byly dále analyzovány.

GRAF 2: Rozhodující faktor při volbě pojištění vzhledem ke zvolené variantě



Zdroj: vlastní zpracování

Otázka ohledně faktoru ovlivňujícího volbu varianty pojištění je znázorněna v grafu č. 2. Klienti, kteří se rozhodli pouze pro pojištění pro případ smrti úrazem, brali jako hlavní kritérium cenu. Klienti požadující dvojnásobné plnění v případě nehody (varianta B) brali jako zásadní rozsah pojištění, zrovna tak jako ti, kteří požadují pojistit pro případ smrti z jakékoli příčiny (varianta C). Zároveň výše pojistného krytí byla nejdůležitější pro ty, kteří volili dvojnásobné plnění v případě nehody (varianta B).

Dále byly testovány hypotézy o tom, jaké okolnosti ovlivňují volbu klienta. Jednalo se o faktory: pohlaví, vzdělání, příjmová skupina, již existující pojištění, zaměstnanec nebo OSVČ, zda má klient děti, nebo je bezdětný. U všech těchto faktorů byla hypotéza o nezávislosti potvrzena. Pouze výše příjmu má statisticky významný vliv na volbu klienta (Tab. č. 1). Vzhledem k tomu, že u odpovědí u jednotlivých kategorií nebyly všechny hodnoty vyšší než pět (což je vhodné vzhledem k výpovědní hodnotě chí-kvadrát testu) budou dále testovány odpovědi respondentů ve třech příjmových skupinách, kde je tato podmínka splněna.

H₀: Volba pojištění pro případ smrti úrazem je nezávislá vzhledem k výši příjmu klienta.

TAB. 1: Upravené členění příjmových skupin

	<i>do 15</i>	<i>20-25</i>	<i>nad 40</i>
A	18	8	6
B	43	36	21
C	73	32	40

Zdroj: vlastní zpracování

TAB. 2: Výsledky testování a testovací kritérium

Hladina významnosti	$\alpha = 0,05$
Testovací kritérium	$\chi^2 = 10,2754$
Tabulková hodnota	$\chi^2_{0,05(4)} = 9,49$

Zdroj: vlastní zpracování

Na základě výsledného testovaného kritéria $\chi^2 = 10,2754$ o nezávislosti, není H₀ potvrzena. To znamená, že volba pojištění pro případ smrti souvisí s tím, do jaké příjmové skupiny je klient zařazen. Z hlediska struktury dat v tabulce vyplývá, že klienti patřící do nejnižší a nejvyšší zmiňované příjmové skupiny by volili variantu C a zbylí respondenti variantu B.

Závěr

Pojistný trh v České republice je na stárně nabídky vystaven tlaku na vyšší provize pro zprostředkovatele pojištění a nižší marže kalkulované na produktu. Na straně poptávky rostou nároky na kvalitu a úroveň poskytovaných služeb. Na významu tedy roste potřeba investic do získání znalostního kapitálu v oblasti chování spotřebitele. Cílem článku bylo seznámení realizovaným specifickým výzkumným záměrem, jehož cílem bylo zmapovat iracionální chování spotřebitele při výběru produktů v oblasti pojištění. Výsledky výzkumného záměru ukazují na to, že většina spotřebitelů se rozhoduje racionálně. Ovšem nezanedbatelné množství klientů (necelá polovina) se rozhoduje iracionálně vlivem určitých okolností (asymetrické informace, reklama, referenční skupina, pohlaví, věk, vzdělání a příjmová skupina). Zde se objevuje prostor pro subjekty nabízející jednotlivé produkty, aby vlivem určitých faktorů, které zvolí, získali tyto klienty na svou stranu.

Příspěvek vznikl v rámci specifického výzkumu navazující na grantový projekt GAČR „Rozhodovací procesy v autonomních systémech č. 402/09/0662.“

Literatura:

- [1] KOUDELKA, J.: *Consumer behaviour a segmentace trhu, VŠE, Praha, 2006, s. 225*, ISBN 80-86730-01-8.

PŘÍSPĚNÍ LIDSKÉ CHYBY KE VZNIKU KRIZE

THE CONTRIBUTION OF HUMAN ERRORS TO THE CRISIS

Marie Mikušová

Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava

marie.mikusova@vsb.cz

Klíčová slova:

krize – lidské selhání – organizace – problém

Key words:

crisis – human error – organization – problem

Abstract:

The paper focuses on the contribution of human errors to the crisis or problem. Causal relationships in the process of human error, factors that affect human error are described and the continuity is graphically illustrated. It states that human error is part of the decision-making and planning. It shows some of the factors affecting the decision. Graphic chart helps to find specific causal links that can be applied to the conditions of the particular organization and that help to prevent errors detected.

Úvod

V obecné rovině většina krizí sdílí důležité rysy: Vystaly z nepříznivých spojení různých příčinných vazeb, z nichž žádné včas neprolomilo systémovou obranu. Navíc velké množství hlavních chyb bylo identifikováno v systému dlouho předtím, než byla objevena příčina krize. Dominantní roli ve většině krizí spíše než technická či jiná chyba hraje člověk a jeho selhání. Daný článek má za cíl ukázat, že selhání člověka může přispět ke vzniku krize či závažného problému, a takto naznačit cestu, jak lze těmto situacím předejít.

1. Příspěvní lidského selhání ke vzniku krize – průřez dosavadním zjištěním

V době rozvinutých technologií největší nebezpečí nehrozí ani tak ze selhání hlavních součástí procesu nebo ojedinělých výrobních chyb, jako spíše z nahromadění lidských chyb v organizaci a administrativě. Tyto problémy nepatří výhradně do technické nebo do lidské oblasti. Jsou výsledkem malého porozumění součinnostem mezi technickými a společenskými systémy. Při zvažování příspěvní člověka ke vzniku krizové situace je nutno brát v úvahu dvě cesty. Jestliže mají chyby člověka bezprostřední nepříznivý efekt, člověk přispěl ke vzniku krizové situace aktivně. Jsou však rozhodnutí nebo činy, jejichž škodlivé následky se mohou objevit až za dlouhou dobu, když se kombinují s místními spouštěcími faktory (tj. s aktivními chybami, technickými chybami, atypickými systémovými podmínkami atd.) vedoucími k porušení systémových obran. Jejich rysem je, že jsou obtížné

odhalitelné předtím, než se projeví. Objevení a náprava skrytých chyb (tzn. prevence) znamená výhodu před tím, než bude vyžadováno úsilí k minimalizaci aktivních selhání. Doposud bylo úsilí zaměřeno na zlepšování okamžitých chyb na rozhraní člověk – technika [2]. To znamená zaměření na relativně malé části celkových bezpečnostních problémů, na redukování aktivních chyb špičky ledovce. Lze tedy konstatovat, že navzdory nejlepším záměrům, cíl bezpečně plnit stanovené úkoly by mohl být ohrožen známými normálními procesy života organizace. Dokonce v nejlépe fungujících organizacích se podstatná část významných rozhodnutí následně ukáže jako chybná. Přičemž chybná rozhodnutí jsou nevyhnutelnou součástí procesu plánování a řízení.

2. Kvalita rozhodování

Kvalita rozhodnutí závisí na třech faktorech: kvalitě vstupních informací, posouzení objektivnosti a spolehlivosti informací a na schopnostech rozhodovatelů. Nesprávné vyhodnocování informací vede k nejistému předvídání problémů:

* Závažné omyly a události mohou zůstat nerozpoznatelné nebo špatně vyložené kvůli nesprávným předpokladům o jejich významu. To vede k selektivní prezentaci problému na úrovni organizace. Tento problém může vzniknout díky přísnosti hodnocení, co je a co není považováno za riziko. S tím související syndrom popisuje Turner [3] jako *fenomén klamu*. Zaměstnanci, kteří jsou zodpovědní za rizika a řízení bezpečnosti, nebo jiní, kteří mají podezření, že je něco v nepořádku, mohou nesprávně nabýt dojem, že se situace vyřešila věnováním pozornosti podobným případům a událostem.

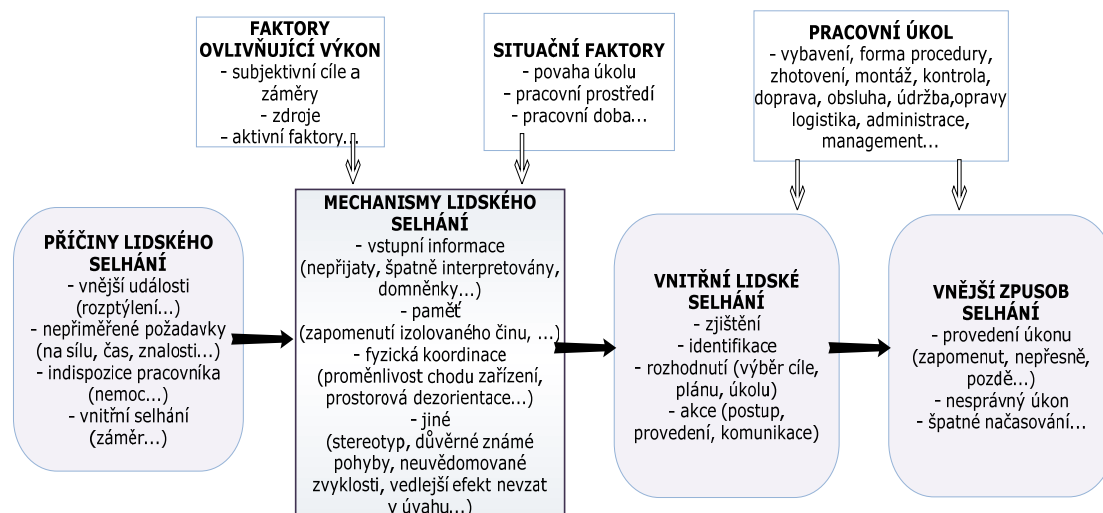
* Nebezpečný stav může zůstat nepovšimnut kvůli obtížím při předávání informací ve špatně strukturovaných a neustále se měnících situacích, což vede ke stavu, který Turner [3] popisuje jako *variabilní disjunkce informací*. Dostupná informace je předána kdykoliv na několik lokalit či několika stranám. Jednotlivci a organizace mohou obdržet pouze částečnou (a mnohdy velmi odlišnou a zaměňenou) interpretaci situace. Navíc výdaje pro zpracování výsledného pojetí mohou být odrazující. Variabilní disjunkce informací je posílena špatnou komunikací v rámci vnitřních přípravných prací a komunikací napříč organizací [4].

Přebytek i nedostatek informací se může vyskytnout v různých stádiích krize. Tento stav může manažery vést k tomu, že budou postupovat podle nesprávných informací, aniž by si toho byli vědomi. Uvedené potíže se zpracováním a interpretací informací nejsou jen chybou jednotlivce, ale jsou přímo spojeny s organizační strukturou a kulturou. Organizační kultura absorbující závazek bezpečného dosahování svých cílů a předcházení vzniku krize by měla reflektovat závazek vrcholového vedení k bezpečnosti, což předpokládá např. etické aspekty, péči o bezpečnost zaměstnanců, péči o talentované zaměstnance [1], reálné a pružné normy, nepřetržité sledování ohrožujících událostí, analýzy a zabezpečení zpětné vazby.

3. Taxonomie pro popis faktorů týkajících se lidského selhání

Pro zpracování stromu chybových rozhodnutí je třeba nejdříve klasifikovat některé termíny (obr. 1):

OBR 1: Taxonomie pro popis faktorů týkajících se lidského selhání



Zdroj: vlastní zpracování

Pracovní úkol: Identifikace pracovního úkolu je důležitá pro charakterizování okolností, během kterých nastává selhání. Kategorie, jež obsahuje obrázek 1, jsou spíše obecné. Nesplněné úkoly musí být analyzovány a přesně rozpoznáno místo selhání. Analýza pracovního úkolu má určit možnosti pro okamžitou opravu chyby společně s frekvencí možností výskytu chyb.

Příčiny lidského selhání: Kategorie určuje možné vnější příčiny nevhodných lidských úkonů. Selhání naznačuje změnu z normálního nebo očekávaného výkonu a tato změna může být způsobena přirozenou vnitřní lidskou odlišností nebo změnou ve vnějším stavu. Určení možných vnějších příčin je důležité z několika důvodů. Za prvé, při analýze sledu událostí zahrnutých v chybné funkci systému, je přirozené přijmout lidské chyby jako vysvětlení – „chybovat je lidské“. Zvláštní pozornost je tedy věnována určení vnějších příčin. Za druhé, vnější příčiny mohou být důležité, jelikož ovlivňují výskyt chyb a také mohou ukazovat propojení s dalšími řetězci událostí.

Situační faktory, faktory ovlivňující výkon: Kategorie obsahují hlavní podmínky, které by mohly ovlivňovat pravděpodobnost vzniku chyb, ale samy chyby nezpůsobují.

Mechanismus lidského selhání: Faktory ovlivňující výkon zaměstnance (např. zájem zaměstnance na splnění svého pracovního úkolu), situační faktory (např. pracovní doba a její charakteristiky) a příčiny lidského selhání (např. zdravotní indispozice zaměstnance) spoluvytvářejí mechanismus lidského selhání. Všechny

uvedené faktory nebo jen některé ovlivní např. zpracování vstupních informací, sníží úsudek zaměstnance apod. Výsledkem může být vnitřní lidské selhání, které se projeví následně zvnějšku.

Vnitřní lidské selhání: Kategorie identifikuje vnitřní mentální (duševní, myšlenkové) funkce lidského rozhodování se. Je založeno na modelu lidského rozhodování se jako racionální sekvence elementů.

Vnější způsob selhání: Tato kategorie popisuje okamžitý pozorovatelný dopad lidského selhání na výkon úkolu. Kategorie slouží k charakterizování citlivosti systému k selhání, které souvisí s informacemi potřebnými ve spolehlivé analýze (zda je určitý úkol vykonán) a pro analýzu rizika (dopady chybných činů).

Kategorie příčin uvedené v obrázku č. 1 jsou jen ilustrační. Charakteristické soubory by měly být určovány pro každou organizaci jinak, protože závisí na souvislostech a jejich specifikách.

Shrnutí

Lze tvrdit, že krize nevzniká jen z technických/technologických příčin. Lidské selhání bývá součástí většiny krizových stavů. Interakce mezi člověkem a organizačním uspořádáním sociologických a technických systémů bývá nastavena tak, aby zvládala běžné i rizikové problémy. Krizi pak lze definovat ne jejím fyzickým dopadem, ale sociologickými podmínkami, jako je narušení či selhání kulturních hodnot a norem.

Poznatky v souvislosti s předvídáním lidských chyb uvedené v článku je možné využít pro případnou analýzu v konkrétní organizaci. Analýza událostí naznačuje selhání ve vlastnostech daných systémem organizace. Kvalita systému souvisí s mírou, s jakou je produkce udržitelná a jak může být obnovena. Pro předpověď chyb musí systém organizace sledovat propojení závažných událostí během lidského výkonu spolu s odhadem pravděpodobnosti výskytu nevhodné události nebo alespoň s určením pořadí důležitosti možných událostí.

Základem pro předpověď lidských chyb bude analýza funkčnosti technických systémů a prostředí, včetně analýzy neúspěchu. Tato analýza bude sloužit k určení požadavků na lidskou činnost. Výsledkem bude zpřesnění požadavků na lidské výkony. Zároveň odhad druhu a pravděpodobnosti výskytu závažných selhání zařízení předejde nepodstatnému hledání mechanismů lidských chyb.

Když jsou zformulovány požadavky související se zařízením, systémem organizace, pracovním prostředím apod., problematikou předpovídání je stanovit, jestli osoba odhalí, že je třeba jednat - zjistit skutečný stav systému, vybrat vhodný cílový stav atd. Ve zkratce, měly by být určeny vnitřní psychické funkce, které jsou potřebné k úkolu. Z toho vyplývá, že vnitřní mechanismy poruch jsou ve vzájemném vztahu s požadovanými duševními funkcemi a jejich vliv na skutečné provedení úkolu může být rozhodující.

Literatura:

- [1] HORVÁTHOVÁ, P. Use of Talent Management in Organizations of the Moravian-Silesian Region. *Econ '10, (Journal of Economics, Management and Business)*, 2010, vol. 18, p. 6-17. ISBN 978-80-248-2250-1, ISSN 1803-3865
- [2] REASON, J. *Human Erros*. 1st edition. Cambridge University Press, 1990. ISBN 978-0-521-31419-0
- [3] TURNER, B. The Organizational and Interorganizational Development of Disaster. *Administrative Science Quartely*, 1976, vol 21, p. 378-391. ISSN 0001-8392
- [4] WAGENNAR, W. A. Profiling Crisis Management. *Journal of Contingencies and Crisis Management*. September 1996, vol. 4, no. 3, p. 169-174. ISSN 0966-0879

KOMPETENCE A ÚLOHY ÚZEMNÍ SAMOSPRÁVY: VYBRANÉ VÝSLEDKY PRIMÁRNÍHO VÝZKUMU

THE COMPETENCE AND ROLES OF TERRITORIAL ADMINISTRATION: THE RESULTS OF PRIMARY RESEARCH

Hana Mohelská, Marcela Sokolová

Univerzita Hradec Králové

hana.mohelska@uhk.cz, marcela.sokolova@uhk.cz

Klíčová slova:

kompetence – územní samospráva – Královéhradecký kraj – management

Key words:

competence – territorial administration – Hradec Králové Region – management

Abstract:

This paper aims to present, on grounds of the selected results of primary research, the level of local government employees' competence in the discharge of their office. It turns out that a lot of officials tend to avoid exploiting the methods of managing both, their subordinates and their work, which would help to improve the management performance. Should the reform of state governments in the Czech Republic bring along considerable decentralization of competence towards municipalities, their managements will have to deal with i.a. higher demand on their level of management knowledge. This paper introduces the results of the questionnaire survey which was carried out in municipalities of the Hradec Králové region in 2009 with the aim of describing the current state of municipal management.

Úvod

Starosta stojí v čele obce. To, že starosta je orgán obce, nemůže zakrýt osobní charakter této funkce, který není u ostatních kolektivních orgánů zřejmý na první pohled. V okamžiku, kdy starosta vykonává svou funkci (to nemusí být jenom v úředních hodinách a jenom v budově radnice), má postavení veřejného činitele. Toto zařazení mu v režimu trestního práva přisuzuje zvýšenou ochranu v případě možného útoku, ale také zvýšenou odpovědnost v případě zneužití pravomocí. Čím menší obec, tím je na starostu kladena větší zátěž. Zatímco ve velkých městech mají starostové (či primátoři) k ruce rozsáhlý aparát často specializovaných odborníků, v menších obcích je nutná kumulace jednotlivých funkcí. Přitom v různých zákony stanovených povinnostech se prakticky nezohledňuje velikost obce jako kritérium. Malá obec se tak musí vyrovnat se stejnými požadavky na zadání veřejné zakázky, zpracování obecně závazné vyhlášky či vyplnění formuláře na poskytnutí grantu jako velké město. Pro malou obec je výhodné, spolupracuje-li s ostatními obcemi, např. ve svazku obcí v daném regionu. Rozhodovací procesy, které souvisí

s fungováním úřadu a výkonem funkce, jsou velmi komplikované a mají často zásadní dopady na obec/město.

Manažerské procesy v řízení obce

Starosta je manažer, který musí poskytovat podřízeným potřebné informace, řešit interpersonální vztahy, pracovní problémy, musí s lidmi komunikovat, umět vést podřízené a účinně je motivovat. Kromě toho využívá ve své činnosti manažerské dovednosti, jako jsou: Technické dovednosti, které se vyznačují tím, že manažer umí používat specifické znalosti, techniky, metody, postupy pro realizaci výkonných činností a procesů. Koncepční dovednosti, které představují vidění společnosti jako systém procesů, které je třeba usměrňovat k dosažení strategického cíle. Manažer s těmito dovednostmi umí koordinovat podstatné procesy úřadu. Jeho koncepční dovednosti rostou s úrovní managementu organizace, resp. obce.

Cíl a metodika

Výsledky analýzy, získané v rámci primárního výzkumu metodou dotazníkového šetření, přinesly celou řadu údajů. V tomto příspěvku se budeme věnovat pouze části IV v dotazníku – Způsoby řízení, kde měli respondenti, resp. starostové a místostarostové obcí, v Královéhradeckém kraji zaškrtnutím označit metody, které používají ve své práci nebo při řízení svých podřízených a nulou metody, které neznají nebo o nich nikdy neslyšeli. Výčet metod byl následující:

1. Metoda historického tzv. inkrementálního rozpočtování zaměřenou spíše na vstupy
2. Programový rozpočtovací systém PPBS (Planning, Programming and Budgeting System)
3. Výkonový rozpočtovací systém ZBB (Zero Based Budgeting) tvorba rozpočtu od nuly,
4. Metoda měření výkonů BSC (Balanced Scorecard – tabulkové míry),
5. Cash Flow – finanční toky
6. Benchmarking, porovnávání
7. DEA-Data Envelopment Analysis – model analýzy datových obalů
8. Analýza struktury nákladů podle ekonomické klasifikace
9. Analýza nákladů v členění na absolutní, přiměřené a marginální (hraniční, mezní)
10. Analýza nákladů v členění na přímé a nepřímé
11. Analýza nákladů v členění na fixní a variabilní náklady
12. Analýza nákladů v členění na běžné a kapitálové náklady
13. Metoda Cost-Benefit analýza
14. Metoda CR (Rating Scale) podle vyjádření ve škále od 0 do 10

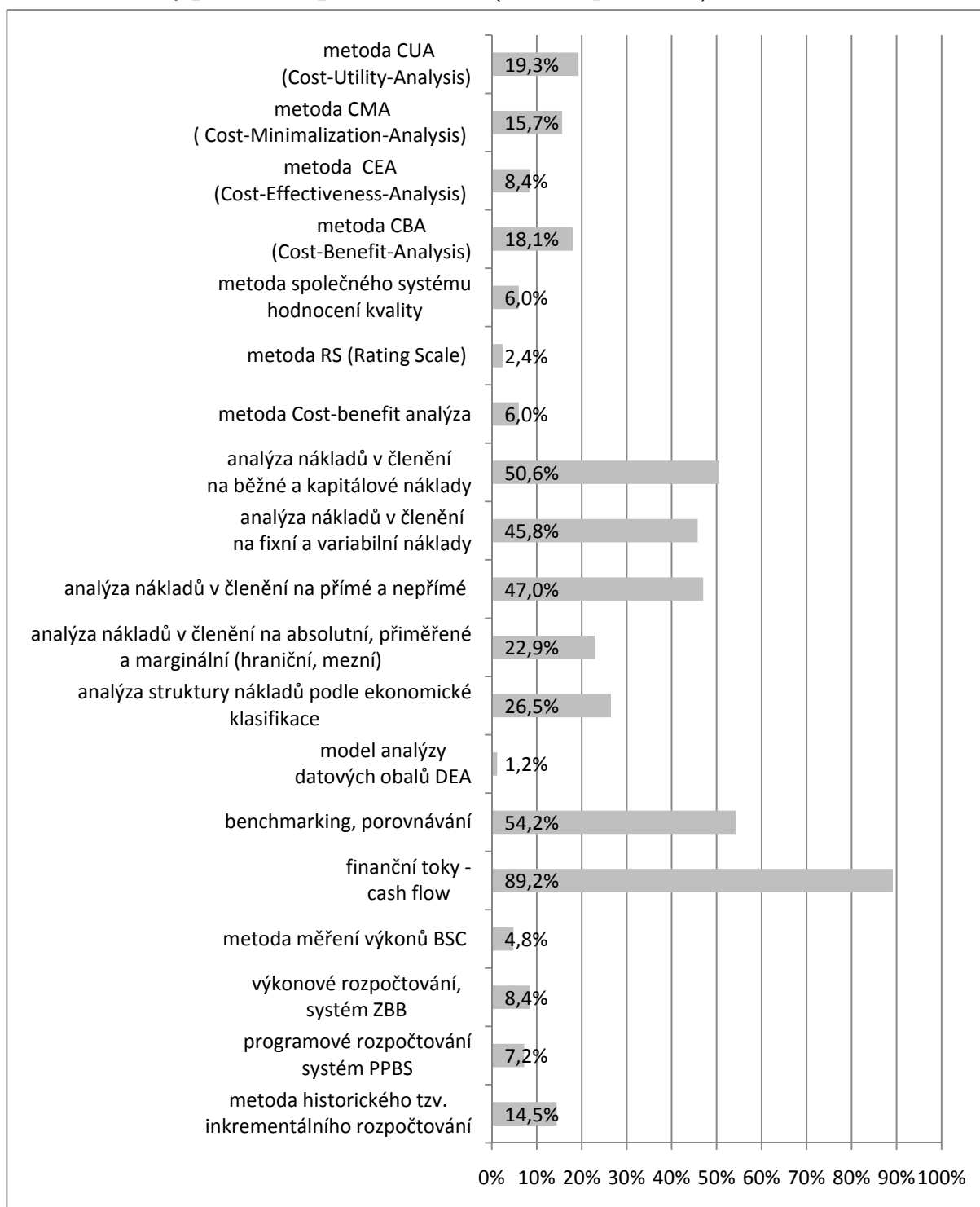
15. Metoda společného systému hodnocení kvality (Common Assessment Framework – CAF)
16. Metoda CBA (Cost-Benefit-Analysis) nákladovo-výnosová analýza na hodnocení stavebních projektů, výstavbu infrastruktury, ekologické projekty, kdy se vybere alternativa s nejnižším poměrem výnosů a nákladů (B/C) anebo s nejvyšším číselným výnosem (B-C),
17. Metoda CEA (Cost-Effectiveness-Analysis) analýza účinnosti-efektivnosti nákladů, kde se výstup sleduje v naturálních či fyzických jednotkách a doporučí se ta varianta, která má nejnižší náklady na naturální jednotku výstupu např. vzdělávací programy zaměstnanců, logistické projekty na budování infrastruktury, marketingové projekty
18. Metoda CMA (Cost-Minimization-Analysis) analýza minimalizace nákladů, kde kvantifikujeme jen vstupy, tedy minimalizujeme náklady, jako např. při změně organizační struktury úřadu, je to hledání alternativy s nejnižšími náklady
19. Metoda CUA (Cost-Utility-Analysis) metoda analýzy užitečnosti nákladů, vybere se cenová nabídka, která přináší největší uspokojení vzhledem k cílům obce a předpokládaným výdajům, např. při hodnocení veřejných zakázek, výstavbě veřejně prospěšných objektů, výstavbě na veřejných prostranstvích, nákupu investičního majetku.

Výsledky

Obesláno bylo všech 448 obcí a měst v Královéhradeckém kraji a zpět se vrátilo 95 vyplněných dotazníků. Návratnost tedy činila 21,21 %.

Následující graf ukazuje, kolik procent obcí jednotlivé metody používá. Největší četnost, a to 74 respondentů, má metoda Cash flow, což činí 89,2%.

GRAF 1: Metody používané při řízení obcí (vlastní zpracování)



Mezi další poměrně často využívané metody patří benchmarking, analýza nákladů v členění na běžné a kapitálové, dále na přímé a nepřímé a na fixní a variabilní. Tyto metody používá zhruba polovina dotazovaných obcí a měst.

Mezi nejméně používané metody, a zároveň i respondentům nejméně známé metody, patří model analýzy datových obalů DEA a metoda RS.

Diskuse

Pokud se podíváme na výsledky uvedeného výzkumu, tak vyvstává otázka, zda využívají managementy obcí a měst dostupné moderní metody řízení. Z prezentovaných výsledků se dá usuzovat, že asi ne. Někteří představitelé obcí a měst si asi ještě neuvědomují potřebu či dokonce nutnost využívat moderní nástroje řízení, které mohou zkvalitnit jejich práci a zároveň zefektivnit řízení.

Závěr

Z výše uvedených výsledků vyplývá, že mnozí představitelé obcí a měst nevyužívají pro řízení svých podřízených nebo pro svoji práci metody, které by napomohly k lepším výsledkům řízení. Pokud dojde v rámci reformy státní samosprávy v České republice k větší decentralizaci kompetencí na města a obce, bude se muset jejich management vypořádat mimo jiné i s vyššími nároky na jejich úroveň znalostí v oblasti managementu.

Pozn.: Článek je součástí projektu WD-48-07-1 "Management pro řešení regionálních disparit".

Literatura:

- [1] MOHELSKÁ, H., ŠABATOVÁ, M. Manažerské procesy v řízení obcí královéhradeckého kraje II. In *Hradecké ekonomické dny 2010 : ekonomický rozvoj a management regionů, Hradec Králové 2. a 3. února 2010. I. díl.* Hradec Králové: Gaudeamus, 2010, s. 293-297. ISBN 978-80-7435-040-5
- [2] MOHELSKÁ, H., ŠABATOVÁ, M. Manažerské procesy v řízení obcí královéhradeckého kraje I. In *Hradecké ekonomické dny 2010 : ekonomický rozvoj a management regionů, Hradec Králové 2. a 3. února 2010. I. díl.* Hradec Králové: Gaudeamus, 2010, s. 287-292. ISBN 978-80-7435-040-5.
- [3] MOHELSKÁ, H., ŠABATOVÁ, M. Porovnání výsledků analýz managementu regionálních a místních správ královéhradeckého a pardubického regionu. *Ekonomie a Management*. 2006, roč. IX., č. 3, s. 23-27.1917
- [4] MOHELSKÁ, H., ŠABATOVÁ, M. *Management obcí Královéhradeckého kraje I.* In *Decentralizácia a efektívnosť verejnej správy v podmienkach regiónov EÚ.* Banská Bystrica: Univerzita Mateja Bela, 2009, s. 1-11. ISBN 978-80-8083-837-9.
- [5] MOHELSKÁ, H., ŠABATOVÁ, M. *Management obcí Královéhradeckého kraje II.* In *Decentralizácia a efektívnosť verejnej správy v podmienkach regiónov EÚ.* Banská Bystrica: Univerzita Mateja Bela, 2009, s. 1-9. ISBN 978-80-8083-837-9.

PRZESTRZENNA ANALIZA STOPY BEZROBOCIA W POLSCE W LATACH 2004-2008

SPATIAL ANALYSIS OF THE UNEMPLOYMENT RATE IN POLAND IN 2004-2008

Iwona Müller-Frączek, Michał Bernard Pietrzak

Uniwersytet Mikołaja Kopernika

muller@econ.umk.pl, pietrzak@umk.pl

Słowa kluczowe:

autoregresyjny model przestrzenny SAR – autokorelacja przestrzenna – stopa bezrobocia

Key words:

spatial autoregressive model SAR – spatial autocorrelation – unemployment rate

Abstract:

The aim of the article is modeling of an unemployment rate in polish regions in 2004-2008. We should use spatial models to describe this variable because of its positive spatial autocorrelation. We apply a spatial autoregressive model (SAR) with a linear spatial trend and two exogenous variables: investments and entities of the economy recorded and we build models for each year from 2004 to 2008. All models have good economic and statistic properties and they could be used for further analysis.

Wprowadzenie

Bezrobocie jest jednym z głównych negatywnych zjawisk towarzyszących rozwojowi regionalnemu. Badania nad rozwojem regionalnym, w szczególności dotyczące regionalnych centrów rozwoju leżą w obszarze zainteresowań autorów artykułu. Decydenci poszukują narzędzi, które pomogą im skutecznie walczyć z lokalnymi problemami, w tym z bezrobociem. Metody ilościowe mogą wspomóc podejmowanie przez nich decyzji. Potrzebne są więc modele, które dobrze oddadzą charakter zjawiska bezrobocia, m.in. obserwowaną zależność przestrzenną. Stąd podjęta próba wykorzystania w celu opisu stopy bezrobocia modelu przestrzennego z autozależnościami zmiennej objaśnianej. Do analiz wybrano model przyczynowo-skutkowy z przestrzenną częścią autoregresyjną (SAR). Mała dostępność materiału statystycznego ogranicza jednak szczegółowość badania pod względem przestrzennym (powiaty) jak i czasowym (2004 r.) oraz przy poszukiwaniu zmiennych-przyczyn.

Metodologia

Model klasycznej regresji liniowej może zostać uogólniony tak, by przy jego użyciu możliwe było uwzględnienie zależności przestrzennych, charakterystycznych dla

wielu zjawisk ekonomicznych. Jedną z możliwości jest uwzględnienie w modelu opóźnień przestrzennych zmiennej objaśnianej, które opisują uśredniony wpływ sąsiadów na obserwację w danym punkcie przestrzeni. Model taki, zwany autoregresyjnym modelem przestrzennym SAR (spatial autoregressive model), określają wzory (por. [1]):

$$Y = \rho WY + \beta X + \varepsilon, \quad (1)$$

$$Y = (I - \rho W)^{-1} \beta X + (I - \rho W)^{-1} \varepsilon, \quad (2)$$

$$\varepsilon \sim N(0, \sigma^2 I), \quad (3)$$

gdzie W jest ustaloną z góry macierzą sąsiedztwa, a parametr autoregresji przestrzennej ρ odzwierciedla siłę powiązań między obserwacjami zmiennej objaśnianej w różnych lokalizacjach. Proces ε jest w modelach tego typu nazywany *szumem przestrzennym*.

Podstawowy model SAR można rozszerzyć o trend przestrzenny, który charakteryzuje ogólną tendencję badanego zjawiska. Tego typu model został wykorzystany w artykule.

Wyniki empiryczne

W tabeli 1 zamieszczono zmienne, wykorzystane do modelowania stopy bezrobocia. Spośród wszystkich rozważanych zmiennych ekonomicznych związanych ze zjawiskiem bezrobocia tylko one okazały się istotne statystycznie. Każda ze zmiennych składała się z 379 obserwacji w przestrzeni, tylu ile jest powiatów w Polsce.

TAB. 1. Zmienne wykorzystane do modelowania bezrobocia.

ZMIENNA	OZNACZENIE
Stopa bezrobocia (%)	Y
Inwestycje na mieszkańca (1000 zł)	X ₁
Liczba podmiotów gospodarczych na 10 000 mieszkańców	X ₂

Wcześniejsze badania autorów (por. [2]) wykazały zasadność używania modeli przestrzennych w analizach stopy bezrobocia. Zjawisko to charakteryzuje się wyraźnymi zależnościami pomiędzy poszczególnymi jednostkami terytorialnymi oraz globalną tendencją przestrzenną. Dla poszczególnych lat 2004-2008 skonstruowano więc 5 teoretycznych modeli typu SAR z trendem przestrzennym. W oparciu o dane statystyczne zaczerpnięte ze strony internetowej www.stat.gov.pl wyestymowano parametry tych modeli. Dla wszystkich badanych lat istotne okazały się tylko współczynniki przy trendzie pierwszego rzędu, stąd ostateczne wersje modeli dla stopy bezrobocia w powiatach Polski przyjęły postać:

$$Y = \rho WY + \gamma_{00} + \gamma_{10}x + \gamma_{01}y + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \varepsilon \quad (4)$$

gdzie proces ε jest szumem przestrzennym. Przestrzenna macierz wag W w powyższym modelu charakteryzuje geograficzne sąsiedztwo pierwszego rzędu powiatów Polski w sensie wspólnej granicy. Zmienne przy trendzie x , y są natomiast współrzędnymi geograficznymi środków ciężkości powiatów.

W tabeli 2 zestawiono wyniki estymacji parametrów modeli SAR z liniowymi trendami przestrzennymi dla kolejnych lat od 2004 do 2008. Przyjęto oznaczenia zgodnie ze wzorem (4).

TAB. 2: Parametry modeli SAR dla stopy bezrobocia w powiatach Polski w latach 2004-2008.

ROK		2004	2005	2006	2007	2008
PARAMETR						
ρ	Oceny	0,6623	0,6510	0,6528	0,6397	0,6363
	Statystyka t	167,63	164,41	160,45	152,99	147,57
	p-value	$\approx 0,0000$	$\approx 0,0000$	$\approx 0,0000$	$\approx 0,0000$	$\approx 0,0000$
γ_{00}	Oceny	16,5136	15,6896	13,8977	11,4164	9,8591
	Statystyka t	8,5595	8,5930	8,0575	7,3381	6,7282
	p-value	$\approx 0,0000$	$\approx 0,0000$	$\approx 0,0000$	$\approx 0,0000$	$\approx 0,0000$
γ_{10}	Oceny	0,6144	0,5840	0,4808	0,4204	0,4146
	Statystyka t	3,5280	3,4630	2,9736	2,8250	2,9519
	p-value	0,0004	0,0005	0,0029	0,0047	0,0032
γ_{01}	Oceny	-0,8354	-0,7319	-0,6237	-0,4272	-0,3049
	Statystyka t	-4,9554	-4,5221	-3,9761	-2,9341	-2,2029
	p-value	$\approx 0,0000$	$\approx 0,0000$	0,0001	0,0033	0,0276
β_1	Oceny	-1,2012	-1,2727	-1,0681	-0,6773	-0,4878
	Statystyka t	-6,2081	-7,1759	-6,8945	-6,1520	-5,5936
	p-value	$\approx 0,0000$	$\approx 0,0000$	$\approx 0,0000$	$\approx 0,0000$	$\approx 0,0000$
β_2	Oceny	-0,7266	-0,6686	-0,5896	-0,5533	-0,5282
	Statystyka t	-6,4142	-6,2032	-5,5014	-5,5726	-5,7184
	p-value	$\approx 0,0000$	$\approx 0,0000$	$\approx 0,0000$	$\approx 0,0000$	$\approx 0,0000$

Ekonomiczna interpretacja parametrów otrzymanych modeli oraz własności statystyczne modeli są prawidłowe.

Dla wszystkich badanych lat otrzymano ujemne współczynniki przy zmiennych objaśniających (β_1, β_2), co odzwierciedla korzystny wpływ wzrostu inwestycji oraz ilości podmiotów gospodarczych na spadek stopy bezrobocia w powiatach. Jednak da się zauważyć, że w miarę upływu lat wpływ obu czynników maleje, szczególnie zmalało znaczenie inwestycji.

Zależność przestrzenna między stopą bezrobocia obserwowaną w różnych powiatach Polski (ρ) jest silna i wydaje się być stabilna w czasie.

Trend liniowy odzwierciedlający główną tendencję zjawiska w przestrzeni zmienia się w czasie, jednak stałe są znaki współczynników przy współrzędnych x i y (γ_{10}, γ_{01}), co oznacza, że podstawowy przestrzenny charakter stopy bezrobocia się nie zmienia - maleje na północ i rośnie na wschód.

W badanym okresie zmniejsza się natomiast stała przy trendzie (γ_{00}) co oznacza, że globalnie stopa bezrobocia jest coraz niższa. Ponadto nachylenie płaszczyzny trendu, wyznaczane przez wartości γ_{10} i γ_{01} staje się coraz mniej strome, maleją więc dysproporcje stopy bezrobocia pomiędzy poszczególnymi powiatami.

Statystyczną jakość powstałych modeli zbadano obliczając odpowiednie charakterystyki dla reszt. Były to: wartość współczynnika determinacji, wartość globalnej statystyki Morana oraz ocena jej istotności. Wartości wymienionych charakterystyk zostały przedstawione w tabeli 2. Wszystkie one świadczą o dobrym dopasowaniu modeli do danych statystycznych.

TAB. 3: Własności reszt modeli SAR dla stopy bezrobocia w powiatach Polski w latach 2004-2008.

WŁASNOŚĆ \ ROK	2004	2005	2006	2007	2008
R^2	0,64	0,63	0,6	0,57	0,55
I	0,0318	0,0279	0,0362	0,0133	-0,0034
$(FE(I))/S(I)$	-0,0026	-0,0026	-0,0026	-0,0026	-0,0026
p-value	0,1565	0,1854	0,1275	0,3199	0,5091

Podsumowanie

Modele zaproponowane w artykule do opisu stopy bezrobocia na poziomie powiatów w Polsce wykazały dobre własności statystyczne oraz prawidłową interpretowalność w sensie ekonomicznym. Zwiększenie poziomu inwestycji lub liczby podmiotów gospodarczych przypadających na mieszkańca ma pozytywny wpływ na spadek stopy bezrobocia. Modele przestrzenne mogą stać się narzędziem analiz jak i stanowić trzon modeli bardziej rozwiniętych np. przez uwzględnienie opóźnień czasowych w zmiennych objaśniających.

Zaobserwowane podobieństwo modeli dla poszczególnych lat od 2004 do 2008 świadczy o możliwości budowy wartościowego modelu przestrzenno-czasowego, co będzie stanowiło dalszy etap badań autorów.

Literatura:

- [1] ARBIA, J. *Spatial econometrics. Statistical Foundation and Application to Regional Convergence*, 2006, Springer, ISBN 13978-3-540-32304-4
- [2] LE SAGE, J. P. PACE, R.P. *Introduction to Spatial Econometrics*, 2009, CRC Press, ISBN 142006424X
- [3] MÜLLER-FRĄCZEK, I., PIETRZAK, M. B. Analiza stopy bezrobocia w Polsce z wykorzystaniem przestrzennego modelu MESS, *Folia Oeconomica*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, w druku
- [4] SUCHECKI, B. *Ekonometria przestrzenna. Metody i modele analizy danych przestrzennych*, C.H. Beck Wydawnictwo Polska, ISBN 9788325511227
- [5] SZULC, E. *Ekonometryczna analiza wielowymiarowych procesów gospodarczych*, 2007, Wydawnictwo UMK, Toruń, ISBN 9788323121251

HODNOCENÍ INOVAČNÍHO POTENCIÁLU EKONOMIKY – METODOLOGIE A VÝSLEDKY PRIMÁRNÍHO VÝZKUMU

THE EVALUATION OF INNOVATION POTENTIAL – METHODOLOGY AND THE RESULTS OF PRIMARY RESEARCH

Marta Nečadová, Lubomíra Breňová

Vysoká škola ekonomická v Praze

necadova@vse.cz, brenova@vse.cz

Klíčová slova:

inovační potenciál – inovační výkonnost – překážky inovací – Evropský inovační index

Key words:

innovation potential – innovation performance – the barriers for innovation – European Innovation Scoreboard

Abstract:

In this article the methodology of international innovative comparison and some aspects of present position of the Czech Republic in innovation performance is discussed. The Czech innovation performance remains below the European average. The major shortages in innovation system of the CR are found in relative lower accessibility of financial resources for innovation and in a lack of labor force with qualification responding to the needs of innovation based economic development. The results also indicate that firms in economic recession expect some decline in R&D expenditures, but they intend to cut these expenditures only after exhausting other alternatives to cost reduction.

1. Úvod

Možností pohledu na inovační potenciál ekonomiky je více. V tomto článku nejprve zaměříme pozornost na změnu v metodice mezinárodního měření inovačního potenciálu podle Evropského inovačního indexu. V empiricky zaměřené části příspěvku uvedeme výsledky vyplývající z některých výzkumných šetření týkajících se inovačního procesu v českých firmách. Zaměříme se zejména na bariéry inovačního procesu firem z pohledu respondentů výzkumného šetření ČSÚ nazvaného Inovační aktivity podniků v ČR v letech 2006 - 2008 a na přístup firem k inovacím v podmínkách krize dle odpovědí respondentů primárního výzkumu technologického centra AV. 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.

2. Měření inovační výkonnosti evropských zemí - některé změny v metodice hodnocení

V souvislosti s rostoucím významem inovací pro hospodářský rozvoj evropských zemí stoupá význam analytických nástrojů pro mezinárodní srovnání inovační výkonnosti zemí EU. V současné době je nejrespektovanějším nástrojem pro takové srovnání European Innovation Scoreboard (EIS), který byl vyvinut v rámci iniciativy Evropské komise pod názvem INNO-Metrics. Metodika EIS pro mezinárodní srovnání inovační výkonnosti evropských zemí se postupně zdokonaluje již od roku 2000, kdy se uskutečnilo pilotní srovnání. Od té doby došlo několikrát ke změně metodiky, k revizi souboru ukazatelů i ke zvýšení počtu zemí, které jsou do mezinárodního srovnání zařazeny. Zatímco v roce 2001, kdy bylo realizováno první ostré srovnání inovační výkonnosti, pokrývalo EIS pouze 17 zemí, poslední srovnání EIS 2008 již zahrnuje 32 evropských zemí. Navíc byl současně s EIS 2008 publikován také Global Innovation Scoreboard (GIS), umožňující srovnání inovační výkonnosti EU s dalšími 16 zeměmi světa. Z hlediska vývoje metodiky je patrný trend zvětšování souboru ukazatelů, které slouží pro zhodnocení různých aspektů inovační výkonnosti zemí.

Změny v metodice EIS 2008 oproti předchozím přehledům inovační výkonnosti zohledňují výsledky pracovního jednání Improving the European Innovation Scoreboard Methodology, které se konalo v červnu 2008 v Bruselu. Za nedokonalost, která významně ovlivňuje pozici ČR v mezinárodním srovnání, považujeme *zvýhodnění technologicky náročnějších odvětví*. Soubor indikátorů EIS obsahuje řadu ukazatelů, které dosahují lepších hodnot v odvětvích s vyšší technologickou náročností výroby a výhodňují tak země, jež se specializují na produkci v high-tech odvětvích. Mezi takové ukazatele lze zařadit například podnikové výdaje na výzkum a vývoj (VaV), export high-tech produkce, zaměstnanost v mid-tech a high-tech odvětvích, ale také ukazatele patentové aktivity (EPO, USPTO, triádové). Všechny tyto ukazatele upřednostňují inovace vznikající prostřednictvím uplatnění výsledků VaV. V řadě zemí - ČR nevyjímaje - ale mohou mít významný vliv na inovační výkonnost a konkurenceschopnost inovace v technologicky méně náročných odvětvích zpracovatelského průmyslu či službách, kde výsledky VaV nemusí být hlavním vstupem inovačních aktivit. Zvýhodnění high-tech odvětví je rovněž patrné ze vzájemné závislosti některých ukazatelů. Výsledkem je několikanásobné zohlednění téhož jevu v souhrnném indexu inovační výkonnosti. Příkladem je vzájemná korelace tří ukazatelů patentové aktivity nebo export high-tech produkce a zaměstnanost v mid-tech a high-tech odvětvích zpracovatelského průmyslu.

Důležitou otázkou spojenou s výběrem ukazatelů pro EIS je jejich *relevance pro tvorbu inovační politiky* [2]. Je zřejmé, že národní inovační systémy jednotlivých zemí jsou diferencované a pro každý systém je vhodná jiná kombinace optimálních úrovní jednotlivých ukazatelů. Také schopnost inovační politiky ovlivnit svými nástroji vývoj dílčích indikátorů je rozdílný. Zatímco některé ukazatele mohou být ovlivněny přímo a efekt inovační politiky je patrný ve velmi krátké době (například zvýšení podílu podniků, které obdržely veřejnou podporu na inovace), jiné

ukazatele mají spíše strukturální povahu a působení nástrojů inovační politiky se může projevit až za několik (i desítek) let (například populace s terciárním vzděláním).

TAB.1: Složení souhrnného inovačního indexu

AKTIVÁTORY	
Lidské zdroje	
1.1.1	Počet absolventů VŠ oborů přírodních, technických, sociálních a humanitních věd na 1000 obyvatel ve věku 20-64 let
1.1.2	Počet absolventů doktorského studia přírodních, technických sociálních a humanitních věd na 1000 obyvatel ve věku 20-64 let
1.1.3	Obyvatelstvo s vysokoškolským vzděláním na 100 obyvatel ve věku 25-64 let
1.1.4	Účast na celoživotním vzdělávání na 100 obyvatel ve věku 25-64 let
1.1.5	Podíl obyvatelstva ve věku 20-64 let s dokončeným alespoň středoškolským vzděláním (%)
Financování a podpora	
1.2.1	Veřejné výdaje na výzkum a vývoj (VaV) (%HDP)
1.2.2	Investice rizikového kapitálu (%HDP)
1.2.3	Úvěry poskytnuté podnikovému sektoru (%HDP)
1.2.4	Podíl firem s 10 a více zaměstnanci s přístupem k širokopásmovému internetu
FIREMNÍ AKTIVITY	
Podnikové investice	
2.1.1	Podnikové výdaje na VaV (%HDP)
2.1.2	Celkové výdaje na informační technologie (%HDP)
2.1.3	Výdaje na inovace bez výdajů na vlastní a nakupovaný VaV (% obratu)
Vazby a podnikatelství	
2.2.1	Malé a střední podniky (MSP) realizující vlastní inovační aktivity (%MSP)
2.2.2	MSP inovující ve spolupráci s jinými podniky a institucemi (% všech MSP)
2.2.3	Součet nově založených a zrušených MSP s více než 5 zaměstnanci
2.2.4	Počet publikací v databázi Web of Science napsaných ve spolupráci autory ze soukromých a veřejných organizací na milion obyvatel
Mezivýstupy	
2.3.1	počet podaných patentových žádostí k Evropskému patentovému úřadu na milion obyvatel
2.3.2	počet nově registrovaných ochranných známek Evropského společenství na milion obyvatel
2.3.3	počet nově registrovaných průmyslových vzorů Evropského společenství na milion obyvatel
2.3.4	Toky technologické platební bilance (% HDP)
VÝSTUPY	
Inovátoři	
3.1.1	MSP zavádějící inovace produktu nebo procesu (%HDP)
3.1.2	MSP zavádějící marketingové nebo organizační inovace (%HDP)
3.1.3	Inovující podniky zaměřené na zvýšení efektivity výrobních zdrojů - průměr ukazatelů: a) počet inovujících podniků, pro které je významným efektem inovací snížení nákladů práce na jednotku produkce (% inovujících podniků) b) počet inovujících podniků, pro které je významným efektem inovací snížení materiálové a energetické náročnosti na jednotku produkce (% inovujících podniků)
Ekonomické efekty	
3.2.1	Zaměstnanost ve středně high-tech a high-tech zpracovat. průmyslu (% celkové pracovní síly)
3.2.2	Zaměstnanost ve znalostně náročných službách (% celkové pracovní síly)
3.2.3	Vývoz středně high-tech a high-tech výrobků (% celkového vývozu)
3.2.4	Vývoz znalostně náročných služeb (% celkového vývozu služeb)
3.2.5	Prodej výrobků nových pro trh (% celkového obratu)
3.2.6	Prodej výrobků nových pro firmu, ale nikoliv nových pro trh (% celkového obratu)

Zdroj: [2] a UNU-MERIT (2009): European Innovation Scoreboard 2009.Comparative Analysis of Innovation Performance. Studie v rámci iniciativy Evropské Komise INNO-Metrics.

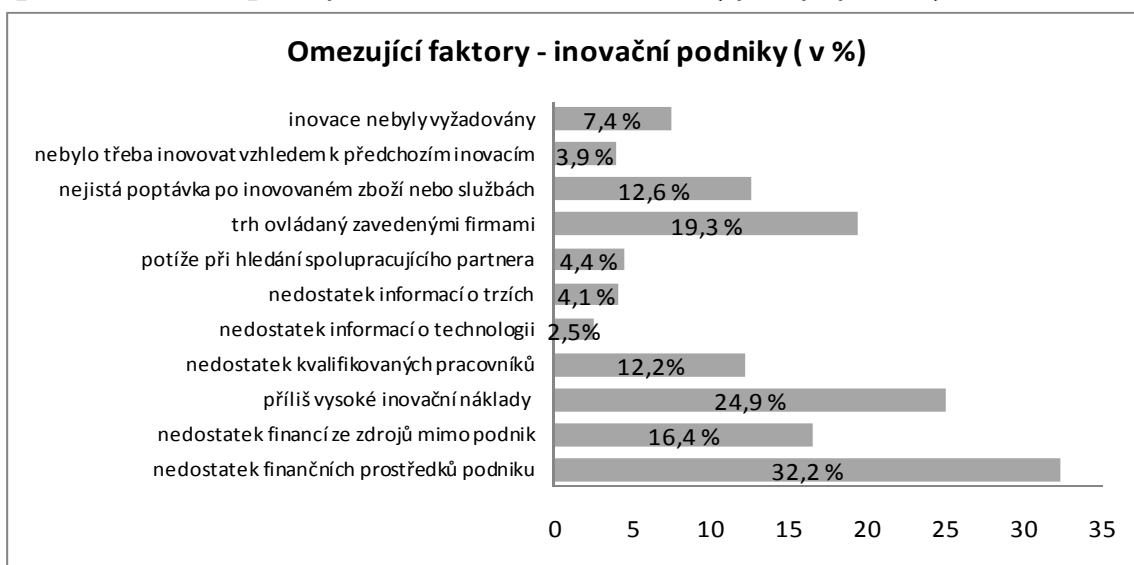
http://www.proinno-europe.eu/EIS2009/website/docs/EIS_2009_Final_report.pdf

3. Překážky při uskutečňování inovací – výsledky výzkumu Technologického centra AVČR a ČSÚ

V dalším textu se zaměříme na identifikaci bariér inovačního procesu v českých firmách. Nejvíce omezujícími se podle primárního výzkumu Technologického centra AVČR [1] ukázaly být především ekonomické faktory: obtížný přístup k externímu financování, nadměrná ekonomická rizika a vysoké náklady na VaV. Za významné omezení je rovněž pokládána nedostatečná pružnost legislativy. Jako průměrně významné byly vyhodnoceny tržní bariéry, tj. malý zájem zákazníků o nové produkty, celkově málo dynamický a inovativní trh, nedostatek informací o trzích. Průměrný význam, pokud jde o omezující vliv, respondenti přisoudili nedostatku kvalifikovaných pracovníků a nedostatečnému technickému vybavení (v obou případech významněji pociťován velkými podniky). Do skupiny nejméně významných faktorů patří nepružnost podnikové organizační struktury a nedostatečné prostory.

Pro grafické znázornění názorů firem na inovační bariéry použijeme výsledky dotazníkového šetření ČSÚ¹. Grafy zachycují procentní podíl inovujících a neinovujících podniků, které považovaly zkoumané překážky v uskutečňování inovací za významné.

OBR. 1: Faktory omezující inovační aktivity u inovujících podniků ve zpracovatelském průmyslu v období 2006 = 2008 (vysoký význam)



Zdroj: ČSÚ – Inovační aktivity podniků v ČR v letech 2006 – 2008, vlastní zpracování

¹Podle údajů ČSÚ (statistické šetření o inovacích v letech 2006 - 2008) lze za inovační podniky označit 49,9 % podniků v ČR, přičemž nejvyšší podíl inovačních podniků je ve velkých firmách nad 250 zaměstnanců - 75,5 %, ve skupině středně velkých podniků inovovalo 59,7 % firem a ve skupině malých firem 46,3 % dotázaných. Z hlediska vlastnictví inovovaly více podniky pod zahraniční kontrolou - 63,0 %, ve srovnání s 47,2 % podniků domácích.

Inovátoři i neinovační firmy ve zpracovatelském průmyslu považovali za nejvýznamnější překážku nedostatek finančních prostředků podniku a příliš vysoké inovační náklady. V případě neinovačních podniků je zajímavým výsledkem vysoký podíl firem, které neinovují zřejmě proto, že považují svou konkurenční pozici na trhu s daným sortimentem produktů za stabilní. Dalším důvodem je, že inovace byla uskutečněna dříve, a proto (případně i z jiných důvodů) nejsou zákaznicky inovace požadovány (25,5 %). V kontextu postupného eliminování nákladové konkurenční výhody českých firem ve srovnání s konkurencí z asijských zemí považujeme tento přístup za udržitelný jen krátkodobě.

Literatura:

- [1] PAZOUR, M., MRÁČEK, K., KUČERA, Z. Podnikový výzkum a vývoj v období hospodářské recese – trendy a očekávání. *Ergo – Analýzy a trendy výzkumu, technologií a inovací*, 2009, roč. 4, č. 04 – listopad 2009, s. 9-13, ISSN 1802-2170, www.tc.cz
- [2] PAZOUR, M. Inovační výkonnost ČR v mezinárodním srovnání EIS 2008. *Ergo – Analýzy a trendy výzkumu, technologií a inovací*, 2009, roč. 4, č. 03 – červen 2009, s. 8-13, ISSN 1802-2170, www.tc.cz
- [3] ČSÚ: *Inovační aktivity podniků v České republice v letech 2006 - 2008*
<http://www.czso.cz/csu/2010edicniplan.nsf/p/9605-10>

MAX-PLUS ALGEBRA V TEORII HROMADNÉ OBSLUHY MAX-PLUS AGEBRA IN QUEUING SYSTEMS

Zuzana Němcová

Univerzita Hradec Králové

zuzana.nemcova@uhk.cz

Klíčová slova:

teorie hromadné obsluhy – max-plus algebra – délky front – eigenproblem

Key words:

queuing systems – max-plus algebra – lengths of the queues – eigenproblem

Abstract:

System considered in this paper can occur e.g. in manufacturing systems where several successive operations must be repeated many times. Queuing theory is one of frequently used optimization method in economics. In this paper is contemplated a closed system, tokens in this system are circulating and that's why there are creating some queues, which can be, besides, described via max-plus algebra. The eigenproblem for matrices in max-plus algebra was explored by several authors. The eigenproblem is studied for special type of matrices which describe prefixed system – two-diagonal matrices.

Úvod

Teorie front je v ekonomii jednou z hojně užívaných optimalizačních metod. Fronty se tvoří v nejběžnějších dynamických situacích a systémech. Popis vývoje takových systémů je užitečný nejen pro jeho pochopení, ale i pro možnou korekci a přizpůsobení se za účelem zefektivnění jejich chodu.

Systémy hromadné obsluhy jsou systémy, ve kterých dochází k procesu obsluhy mezi zákazníkem a obslužným úsekem. Tyto pojmy však musí být brány velice široce, neboť nemusí jít pouze o zákazníky (ale také požadavky operací, výrobky...) a obslužné úseky (budova, stroj, člověk).

Uvažovaný systém hromadné obsluhy je cyklický, pokud není obslužná kapacita postačující, vytváří se fronty s režimem FIFO. Podobné systémy zkoumal i Heidergott [4], ovšem za použití stochastických metod.

Ke studiu struktury tohoto problému byla použita max-plus algebra, jejíž aplikace můžeme nalézt např. ve zdrojích [2], [5], [6].

Max Plus Algebra

Max plus algebra je poměrně mladé odvětví matematiky. Je to algebra nad reálnými čísly s binárními operacemi maxima – $\oplus$ a sčítání – $\otimes$. Tyto operace jsou aplikovány na vektory a matice.

Takzvaný „eigenproblem“ spočívá v nalezení netriviálního řešení rovnice

$$A \otimes x = \lambda \otimes x$$

kde λ je vlastní číslo matice a x je vlastní vektor matice A .

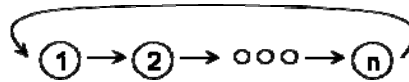
Lambda je maximální průměrná váha cyklů v komunikačním grafu matice A (viz. níže), matice $A_\lambda = A \otimes (\lambda^{-1})$, matice A_λ^+ je vypočtena jako maximum ze všech mocnin matice A , sloupcový vektor této matice s nulou na diagonále se nazývá fundamentální vlastní vektor matice A .

$$A_\lambda^+ = \bigoplus_{r=0}^{n-1} A_\lambda^{(r)}.$$

Terminologii a základní poznatky o max-plus algebře je možno nalézt ve zdrojích [1], [3].

Uvažovaný uzavřený systém

Uvažovaný systém hromadné obsluhy je uzavřený – n obslužných míst (serverů) tvoří uzavřený kruh.



OBR. 1: Uvažovaný systém

Každý server může v daném čase obsluhovat pouze jednoho zákazníka a každý zákazník musí projít všemi obslužnými místy v daném pořadí, takže zákazníci cirkulují v systému. Pro zjednodušení uvažujeme na počátku, v čase $t = 0$, přítomnost jednoho zákazníka v každém serveru (zákazníků je stejný počet jako serverů).

Systémy tohoto druhu můžeme najít ve výrobních procesech, kde se několik operací, které mají dané pořadí, musí mnohokrát zopakovat. Tento systém se dá také vnímat jako necyklický – zákazníci, kteří prošli všemi obslužnými úseky a vystupují z n -tého serveru jsou nahrazeni novým zákazníkem, který znovu absolvuje celé kolo. Další možnou oblastí aplikace tohoto modelu je dopravní problém, kde cirkulují jednotlivé dopravní prostředky.

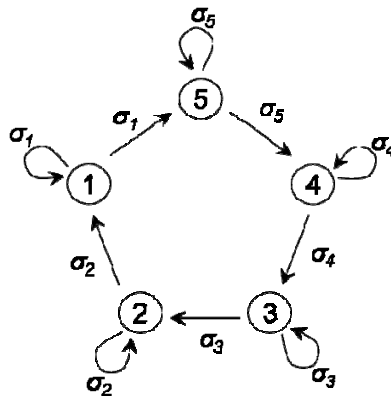
Označme $\sigma_i(k)$ jako k -tý čas obsluhy na i -tém serveru a $x_i(k)$ jako čas ukončení obsluhy na i -tém serveru, tedy dobu nejdříve možného začátku obsluhy požadavku následujícího. Stavový vektor $x(k) = (x_1(k), x_2(k), \dots, x_n(k))$ vypočítaný následujícím způsobem popisuje vývoj systému v čase:

$$x(k+1) = A \otimes x(k)$$

Matice pro tento systém se nazývá dvojdiagonální a má následující tvar:

$$A = \begin{pmatrix} \sigma_1 & \varepsilon & \cdots & \varepsilon & \sigma_1 \\ \sigma_2 & \sigma_2 & \varepsilon & \cdots & \varepsilon \\ & & \ddots & & \vdots \\ \cdots & \varepsilon & \sigma_{n-1} & \sigma_{n-1} & \varepsilon \\ \cdots & \cdots & \varepsilon & \sigma_n & \sigma_n \end{pmatrix}$$

Komunikační graf této matice vypadá následovně:



OBR. 2: Komunikační graf matice A

Speciální tvar matice vyplývá ze skutečnosti, že např. M -tý server nemůže obsluhovat dalšího zákazníka, pokud obsluha tohoto ještě nebyla ukončena na předchozím uzlu ($M-1$) a zároveň tento uzel nemůže obsluhovat dalšího, dokud sám nedokončí obsluhu stávajícího zákazníka.

Vlastní vektor v teorii front ukazuje, jak systém vypadá ve stabilizovaném stavu. Vlastní číslo je rozdílem dvou po sobě následujících vektorů ve stabilizovaném stavu.

Jak je možné odvodit z výše uvedeného komunikačního grafu, vlastní číslo, $\lambda(A)$, dvojdiagonální matice A je rovno $\max\{\sigma_i, i \in N\}$.

Protože počet fundamentálních vektorů je roven počtu sloupců v matici A_λ^+ s nulou na diagonále a v matici A_λ^+ se nula na diagonále nachází právě tam, kde se nachází vlastní číslo matice (maximální prvek), je počet fundamentálních vlastních vektorů dvojdiagonální matice A je roven počtu výskytů maximální hodnoty σ_i na diagonále matice A .

Označme prvky matice A_λ jako a_{ij}' , $i, j \in N$ a prvky matice A_λ^+ jako a_{ij}^+ . Můžeme pak sloupce matice A_λ^+ , a tedy i vlastní vektory matice, vypočítat dle následujících vztahů.

$$a_{kk}^+ = \sigma_k - \lambda ,$$

$$a_{k+m k}^+ = \sum_{i=1}^m \sigma_{k+i} - m\lambda .$$

Dimenze vlastního prostoru dvojdiagonální matice A je rovna jedné, pokud $\sigma_i = \sigma_j$, pro všechna $i, j \in N$; v ostatních případech je rovna počtu výskytů maximálních hodnot na hlavní diagonále matice A .

Délky front

Vlastní číslo a vlastní vektory jako takové nepopisují délky front. Vlastní vektor ukazuje, jak systém vypadá v ustáleném stavu – po spuštění obsluhy začnou zákazníci v systému cirkulovat a k ustálení dochází až po několika krocích v závislosti na jednotlivých délkách obsluhy. Vlastní číslo pak tvoří rozdíl mezi stavem v kroku k a $k+1$ ve stavu, kdy je systém ustálen a tedy fronty i chod systému jsou svým způsobem periodické a předpokladatelné.

Fronty se ve stabilizovaném stavu mohou tvořit pouze před nejpomalejšími servery v systému. Následující formulace popisují postup jejich výpočtu jak pro systémy s jedním nejpomalejším serverem, tak pro systémy s více nejpomalejšími servery.

Označme základní délku fronty jako z a rozšířenou délku fronty jako $z+1$. Čas, po který má fronta rozšířenou délku označme jako m a čas, po který má fronta základní délku jako $\lambda - m$.

V systému popsaném dvojdiagonální maticí s jedinou maximální hodnotou, λ , spočítáme základní délku, z , a čas, po který má fronta rozšířenou délku, m , pomocí následujícího vzorce, kde k značí sloupec vlastního vektoru. Číslo m je zbytek po dělení příslušného čísla vlastního vektoru λ , z je celá část čísla.

$$|a_{k-1 k}^+| = z\lambda + m .$$

V systému popsaném dvojdiagonální maticí s více než jednou maximální hodnotou, λ , spočítáme základní délku z a čas, po který má fronta rozšířenou délku, m , pomocí následujících formule. Číslo k značí jednotlivé sloupce vlastních vektorů, .

$$v = \bigoplus a_{i k}^+ ,$$

$$|v_{k-1 k}| = z\lambda + m .$$

Závěr

Článek se věnoval popisu uzavřeného systému, který můžeme najít v mnoha ekonomických situacích. Byla zde kompletně popsána struktura systému – vlastní číslo, vlastní vektor, dimenze a v neposlední řadě také délky front, které se zde mohou tvořit. Z ekonomického hlediska je popis front jedním z důležitých pohledů na systém jako takový, neboť např. při tvorbě příliš dlouhých (nebo dle situace nežádoucích) front pak můžeme zareagovat ať už změnou doby obsluhy, přidáním dalšího serveru apod., abychom tímto zefektivnili jeho chod.

Literatura:

- [1] GAVALEC, M., NĚMCOVÁ, Z. *Eigenproblem for Queueing Systems in Max-Plus Algebra*. In: Mathematical Methods In Economics 2010, roč. 28, part 1, s. 156-161, ISBN 978-80-7394-218-2.
- [2] GAVALEC, M., TOMÁŠKOVÁ, H. *Eigenvalue problem for parametrized circulant matrices*. In: *MME 09*. Praha: Czech University of Life Sciences Prague, 2009. s. 83-86. ISBN 978-80-213-1963-9.
- [3] HEIDERGOTT, B., OLSDER, G. J., and WOUDE, J.W. van der: *Max Plus at Work*. Princeton University Press, New Jersey, 2006.
- [4] HEIDERGOTT, B. *A characterisation of $(\max, +)$ -linear queueing systems*. In: Annual report of the TMR programme ALAPEDES, contract ERB-FMRX-CT96-0074, European Commission, 1999.
- [5] TOMÁŠKOVÁ, H. *Eigenproblem for Circulant Matrices in Max-plus Algebra*. In: *conf. WSEAS- MAMECTIS 2010*. Tunisia: WSEAS Press, 2010. s. 158-161. ISBN 978-960-474-188-5.
- [6] TOMÁŠKOVÁ, H. *Eigenproblem for circulant matrices in max-plus algebra*. In: *IMEA 09 Hradec Králové*, s.34-39.

**POROVNÁNÍ EKONOMICKÝCH UKAZATELŮ U FIREM V ZÁVISLOSTI NA
VYUŽÍVÁNÍ VYSPĚLÝCH TECHNOLOGIÍ**
**COMPARING ECONOMIC INDICATORS OF COMPANIES IN DEPENDENCE ON
USING ADVANCED TECHNOLOGIES**

Jan Němeček, Kateřina Čebišová, Jan Hribík

Univerzita Hradec Králové

jan.nemecek@uhk.cz; katerina.cebisova.2@uhk.cz; jan.hribik@uhk.cz

Klíčová slova:

klastry technologií – vyspělé technologie – produktivita práce – zisk na zaměstnance – přidaná hodnota

Key words:

technology clusters – advanced technologies – labour productivity – profit per employee – value added

Abstract:

We analyzed economic indicators of companies that use advanced technologies and then we compared those with companies not using advanced technologies or companies that do not have technology clusters. We found a relationship between companies use of advanced technologies and achieved economic results. These results were partially affected by global economic crisis, but despite this influence, we got interesting findings. The most significant results were achieved in labour productivity, where strong effect of using advanced technology was shown. Value added and profit per employee was more affected by the crisis, so their values were partly different from the expected results. However, despite this complication we acquired relevant findings.

1. Úvod

Hlavním zaměřením tohoto článku je hodnocení firem z hlediska využití vyspělých technologií a klastrů těchto technologií a jejich předpokládaný dopad na hospodářské výsledky zkoumaných subjektů. Zvolené ekonomické ukazatele jsme sledovali v tříletém časovém horizontu (2007, 2008, 2009). Zaměřili jsme se na tři ukazatele, kterými jsou produktivita práce, zisk na jednoho zaměstnance a přidaná hodnota na jednoho zaměstnance. Tyto údaje jsme čerpali z databáze Albertina - Creditinfo Czech Republic, s. r. o. [5]. Výzkum, který byl prováděn na firmách různých velikostí v prostředí České republiky, byl částečně ovlivněn tzv. ekonomickou krizí, kdy byl negativně poznamenán výkon firem, a to zejména těch, které byly zatíženy zvýšenými náklady na pořízení vyspělých technologií. Vyspělé technologie jsou vlastně všechny technologie používané ve firmách, které podporují chod firmy z hlediska výroby, kontroly, rozhodování a správy. Jejich implementace je většinou finančně náročná, ale pro firmu značně přínosná, někdy až existenční. Pořízení a zavedení nové technologie se může stát také konkurenční

výhodou, která může mít rozhodující vliv na existenci firmy. Svou roli ve výzkumu hrají tzv. klastry technologií, které jsou chápány jako shluky určitých technologií, které se vyskytují ve více firmách. Cíle a metodologie výzkumu jsou popsány v následující části článku.

2. Cíle a metodologie výzkumu

Základní data pro tento výzkum byla získána prostřednictvím dotazníkového šetření provedeného v rámci grantu GAČR „*Hodnocení přínosů vyspělých technologií*“ I. Č: 402/07/1495. Cílem výzkumu bylo srovnání hospodářských výsledků u čtyř referenčních skupin výrobních podniků. Do první skupiny byly zařazeny firmy, které využívají vyspělé technologie (VT). Druhá referenční skupina byla složena z firem, které nevyužívají žádné z níže zmíněných vyspělých technologií (viz kapitola 3).

První skupina byla dále rozdělena na firmy, které používají klastry technologií, a firmy, které VT používají samostatně neseskupené v klastrech. Klastry technologií jsou chápány jako shluky tří a více souvisejících technologií používaných společně v jednom podniku.

Mezi sledované ukazatele hospodářských výsledků patřil zisk na zaměstnance, přidaná hodnota na zaměstnance a produktivita práce. Pracovní hypotézou bylo, že firmy využívající VT dosahují lepších výsledků ve sledovaných ukazatelích, než firmy, které tyto technologie nevyužívají. Obdobným způsobem byla hypotéza aplikována i na další dvě referenční skupiny. Předpoklad byl, že firmy využívající klastry technologií budou mít lepší hospodářské výsledky, než firmy, které používají jen jednotlivé VT.

2.1. Dotazníkové šetření

Dotazník, který vytvořili Doc. Hynek a Doc. Janeček [3], se skládal z pěti částí. První část byla zaměřena na využívání VT. Druhá a třetí část byla navržena na hodnocení a měření přínosů těchto technologií. Čtvrtá část dotazníku byla zaměřena na hodnocení výkonnosti a názory manažerů na VT. Poslední část dotazníku se zabývala otázkou podnikové výkonnosti jako celku.

Pro výběr vzorku respondentů byla využita databáze firem Albertina - Creditinfo Czech Republic, s. r. o. [5]. Další informace byly získány z veřejně dostupných zdrojů, zejména pak z Obchodního rejstříku. Podniky byly zahrnuty do výzkumu, pokud splňovaly následující kritéria: předmětem jejich podnikání je výrobní činnost, lze je kontaktovat e-mailem a mají ve zmíněné databázi Creditinfo zaznamenanou většinu požadovaných ekonomických charakteristik.

Ve sledovaném vzorku respondentů byly podniky s 50 - 99 zaměstnanci zastoupeny 61,8%, podniky s 100 - 499 zaměstnanci 30,1% a podniky s 500 a více zaměstnanci pouze 8,1%. Podniky, které měly méně než 50 zaměstnanců, nebyly do šetření zařazeny. Tyto rozdíly ve složení respondentů se projevují i v intenzitě a v charakteru využití VT.

Dotazníky, spolu s doprovodným dopisem, byly rozeslány poštou výrobním podnikům, které byly předem vybrány na základě zmíněných klíčových charakteristik. Návratnost dotazníků byla dále podpořena e-mailovými a telefonickými žádostmi. Konečná míra návratnosti se však i přes tyto snahy pohybovala okolo 11,7%. Získané dotazníky byly zaevidovány a odpovědi v nich obsažené byly zaneseny do databáze.

3. Co jsou to vyspělé technologie?

Za vyspělé technologie (VT) lze považovat veškeré dostupné technologie současnosti. Pro potřeby výzkumu byly zahrnuty následující nejčastější VT, dle kterých byly podniky hodnoceny.

CNC (Computer Numerical Control) - Počítačem numericky (číslicově) řízené stroje - Jedná se o lokálně programovatelné stroje s vlastním minipočítačem. CNC bývají velmi často součástí dalších doprovodných technologií, jako například CAD a CAM. [2], [3]

TQM (Total Quality Management) Komplexní řízení kvality - Cílem TQM je dodání produktů a služeb v kvalitě uspokojující zákazníka ve správném čase a za správnou cenu. Obsah tohoto systému řízení je zahrnut i v mezinárodní normě kvality řízení a jakosti ISO 9000. [3]

JIT (Just-in-Time Manufacturing) - Metoda just-in-time - Jedná se o metodu založenou na myšlence zefektivnění dodavatelsko-odběratelského řetězce.

MIS (Management Information Systems) - Systémy na podporu rozhodování - Pod tímto pojmem jsou obecně chápány interaktivní počítačové systémy, které pomáhají managementu využívat data a modely k řešení nestrukturovaných problémů. [3]

CRM (Customer Relationship Management) - Řízení vztahů se zákazníky - CRM je celá podniková strategie zaměřená na aktivní řízení vztahů se zákazníky ve všech kontaktních bodech, s účelem navázání dlouhodobého výhodného vztahu. [4]

EAP (Enterprise Application Portals); EIP (Enterprise Information Portals) - Aplikační a informační podnikové portály - Jako podnikové portály jsou označovány internetové nebo intranetové stránky, které slouží jako vstupní brána k informačním zdrojům v podniku. [3]

4. Výsledky výzkumu

4.1. Produktivita práce

U firem využívajících vyspělé technologie (VT) se prokázala vyšší produktivita práce v horizontu let 2007-2009 než u firem, které nevyužívají VT. V roce 2007 činil rozdíl 97,99 tis. Kč/měsíc, v roce 2008 byl rozdíl 87,41 tis. Kč/měsíc a v roce 2009 84,47 tis. Kč/měsíc. Snižování produktivity práce přisuzujeme počátku celosvětové ekonomické krize, která se začala projevovat ke konci roku 2008. Ze získaných dat jsme však zjistili, že přítomnost VT ve firmách prokazuje mnohem vyšší produktivitu práce než je tomu u firem, které nedisponují VT.

Z pohledu firem, které mají klastry vyspělých technologií (KVT), došlo v letech 2007 a 2008 k lepším výsledkům produktivity práce, než u firem nemajících KVT. Rozdíl v produktivitě práce byl v roce 2007 13,54 tis. Kč/měsíc a v roce 2008 16,13 tis. Kč/měsíc. V roce 2009 došlo k propadu produktivity práce u firem majících klastry a naopak růstu produktivity práce firem, které nemají KVT, což se projevilo rozdílem 64,85 tis Kč/měsíc hovořícím ve prospěch firem, které nemají KVT. Ze získaných údajů jsme zjistili, že přítomnost KVT má pozitivní vliv na produktivitu práce v porovnání s firmami, které klastry nemají. Ovšem s příchodem celosvětové ekonomické krize se ukázalo, že lepšími ukazateli disponují firmy, které mají vyspělé technologie, ale nemají klastry vyspělých technologií.

TAB. 1: Produktivita práce

v tis. Kč/měsíc	Produktivita práce		
	2007	2008	2009
Využívají VT	235,87	222,66	207,30
Využívají klastry VT	238,22	225,03	198,04
Nevyužívají klastry VT	224,69	208,90	262,89
Nevyužívají VT	137,88	135,25	122,83

(Zdroj: vlastní zpracování)

4.2. Zisk na jednoho zaměstnance

Firmy využívající vyspělé technologie (VT) měly v roce 2007 vyšší zisk na jednoho zaměstnance o 5,98 tis. Kč/měsíc. Tento rok nebyl ovlivněn celosvětovou hospodářskou krizí. Ovšem v následujících dvou letech, kdy se projevila krize do všech odvětví české ekonomiky, je patrné, že u firem využívajících VT klesl zisk na zaměstnance v roce 2008 o 2,26 tis. Kč/měsíc. Následně výrazněji klesl zisk na zaměstnance i v roce 2009, a to o 5,28 tis. Kč/měsíc proti roku 2008. Z porovnání firem využívajících a nevyužívajících VT vyplývá, že v roce 2007 měly firmy využívající VT vyšší zisk na jednoho zaměstnance o 5,98 tis. Kč/měsíc. V roce 2008 si lépe vedly firmy, které neměly VT, a to o 3,15 tis. Kč/měsíc a stejně tak tomu bylo i v roce 2009, kdy byl rozdíl 2,72 tis. Kč/měsíc.

Z pohledu firem majících klastry vyspělých technologií (KVT) je rok 2007 a 2008 příznivý, protože v obou těchto letech došlo k vyššímu zisku na zaměstnance, a to 1,82 tis. Kč/měsíc respektive 1,65 tis. Kč/měsíc. Roky 2007 a 2008 nám ukázaly, že za normálního chodu ekonomiky neovlivněného krizí, byl zisk na zaměstnance vyšší u firem majících KVT. V roce 2009 se zisk na zaměstnance u firem, které měly KVT, propadl na 4,36 tis Kč/měsíc, ale vzrostl zisk na zaměstnance u firem, které neměly KVT, a to téměř o 50%, na 15,13 tis Kč/měsíc. V krizi, která v těchto letech postihla české firmy, se prokázaly lepší výsledky u firem, které nemají KVT.

TAB. 2: Zisk na jednoho zaměstnance

v tis. Kč/měsíc	Zisk na jednoho zaměstnance		
	2007	2008	2009
Využívají VT	13,29	11,03	5,75
Využívají klastry VT	13,62	11,43	4,36
Nevyužívají klastry VT	11,80	9,78	15,13
Nevyužívají VT	7,31	14,18	8,46

(Zdroj: vlastní zpracování)

4.3. Přidaná hodnota na jednoho zaměstnance

Firmy využívající vyspělé technologie (VT) mají lepší ukazatel přidané hodnoty na jednoho zaměstnance ve všech třech sledovaných letech. Tento rozdíl mezi skupinami firem, které využívají a nevyužívají VT, byl v roce 2007 22,47 tis. Kč/měsíc, v roce 2008 12,18 tis. Kč/měsíc a v roce 2009 13,50 tis. Kč/měsíc. Celosvětová hospodářská krize částečně ovlivnila i přidanou hodnotu na zaměstnance, což se projevilo v poklesu v roce 2008. Z celkového pohledu, firmy využívající VT měly vyšší přidanou hodnotu na jednoho zaměstnance po celou dobu pozorování.

U firem, které využívají VT a mají klastry vyspělých technologií (KVT), se více projevil vliv hospodářské krize, zatímco v letech 2007 a 2008 na tom byly firmy mající KVT lépe, v roce 2009 byla přidaná hodnota na jednoho zaměstnance příznivější pro firmy nemající KVT. V letech 2007, resp. 2008 byl rozdíl 7,54 tis. Kč/měsíc, resp. 9,01 tis. Kč/měsíc. V roce 2009 byl rozdíl hovořící ve prospěch firem nemajících VT 4,50 tis. Kč/měsíc.

TAB. 3: Přidaná hodnota na jednoho zaměstnance

v tis. Kč/měsíc	Přidaná hodnota zaměstnance		
	2007	2008	2009
Využívají VT	48,79	48,88	45,00
Využívají klastry VT	50,11	50,21	44,31
Nevyužívají klastry VT	42,56	41,20	49,11
Nevyužívají VT	26,32	36,70	31,50

(Zdroj: vlastní zpracování)

5. Závěr

Podle stanovených hypotéz jsme zjistili, že přidaná hodnota na jednoho zaměstnance je vyšší u firem využívajících vyspělé technologie resp. klastry vyspělých technologií ve všech třech sledovaných letech. U ukazatele zisku na jednoho zaměstnance se stanovené hypotézy potvrdily pouze v roce 2007. V letech 2008 a 2009, které byly ovlivněny světovou hospodářskou krizí, se nepodařilo

hypotézy potvrdit. Hypotézy související s produktivitou práce se nepotvrdily pouze v roce 2009, kdy firmy nevyužívající klastry dosáhly vyšší produktivity práce, než firmy, které klastry vyspělých technologií mají.

Článek vznikl v týmu spolupracovníků, kteří se v rámci projektu specifického výzkumu „*Vyspělé technologie pro podporu řízení u malých a středních firem v prostředí České republiky*“ (číslo zakázky 2109, činnost 1210) zabývají oblastmi využití vyspělých technologií a klastrů technologií ve firmách.

Literatura:

- [1] BEČKA, J. *CAD*. Praha: ČVUT v Praze, 1998
- [2] FOŘT, P., MIKŠÍK, T., NOVÁK, P. *Když se řekne PLM*. Získáno 5. 12. 2010, z webu DesingTech: <http://www.designtech.cz/c/plm/kdyz-se-rekne-plm.htm>
- [3] JANEČEK, V., HYNEK, J. *Hodnocení přínosů vyspělých technologií*. Hradec Králové: Gaudeamus, 2009
- [4] *Seznam zkratk v IT*. Získáno 5. 12. 2010, z webu bpsoft.cz: <http://bpsoft.cz/cz/seznam-zkratk-ve-svete-informacnich-technologii/>
- [5] Databáze *Creditinfo-Firemní monitor*, na DVD vydává Creditinfo Czech Republic, s. r. o., Praha, 2010

DISRUPTIVNÍ INOVACE

DISRUPTION INNOVATION

Jaroslav Novotný, Kateřina Hrazdilová Bočková

Prešovská univerzita v Prešove, Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
755@uh.cz, bockova@fame.utb.cz

Klíčová slova:

inovace – disruptivní inovace – konkurenceschopnost

Key words:

innovation – disruption innovation – competitiveness

Abstract:

Presented paper describes the influence of disruption innovation on the competitiveness increase on new market. It defines the disruption innovation and sustainable innovations. The difference between disruption innovation and sustainable innovation is described. The paper cites the concrete examples of disruption innovations, those helped to increase the company competitiveness and performance on current and new markets. This paper arose as a outcome of the project: The complex analysis of the present state of risk management in projects. Project was supported by IGA TBU in Zlin. Project number IGA/67/FaME/10/D.

Úvod

Moderní éra hospodářského růstu se datuje od vzniku průmyslové revoluce. Tuto revoluci způsobilo více faktorů a jedním z nich jsou právě inovace. Anglie v této době měla nejvyspělejší ekonomický a právní systém, zrušila obchodní bariéry a v praxi se začal využívat jeden významný technologický objev – parní stroj.

Tak, jak inovace pomohly Anglii a hlavně samotným obchodním subjektům v této zemi, tak od té doby pomáhají podnikům po celém světě si zachovat konkurenceschopnost a otevírají brány k ekonomickým ziskům.

Cíl a metody

Cílem předkládaného příspěvku je popis vlivu disruptivních inovací na zvýšení konkurenceschopnosti podniků na nových trzích.

Ke zpracování příspěvku bylo použito metod analýzy a syntézy a generalizace výsledků byla provedena směrem od obecného ke konkrétnímu. Příspěvek je zpracován na základě kritické analýzy literárních pramenů české i zahraniční odborné literatury.

Příspěvek vznikl jako jeden z výstupů projektu **Komplexní analýza současného stavu řízení rizik v projektech**. Jedná se o projekt podporovaný IGA UTB ve Zlíně, projekt č. IGA/67/FaME/10/D.

Úspěch disruptivní inovace

Jak je možné, že firmy jako Canon, Wal-Mart či Apple se prosadily ve svých oblastech, ačkoliv na těchto trzích dříve nefigurovaly?

Přestože tyto firmy nevyužily k prosazení radikální inovace, tak se dokázaly prosadit na obsazených trzích a to právě díky disruptivním inovacím. Základní vzorec popisuje Christensen v [1] nejsnáze na společnosti IBM, která dominovala na trhu se sálovými počítači, ale přitom mnoho let ztratila na trhu mini-počítačů, jež byly technologicky mnohem méně náročné. Na novém trhu začala dominovat firma Digital Equipment (v současné době spadá pod značku HP), kterou ovšem následně střídá Apple Computer. Dominanci získává díky zavedení standardů a jednoduchosti obsluhy jejich systémů. Přitom na trh začala firma pronikat s pětiletým zpožděním.

Odpověď na otázku: Proč společnosti, které jsou úspěšné a zároveň správně investují do technologií (s jejichž přispěním si drží současné zákazníky), nedokážou realizovat takové technologické změny, které budou v budoucnu současní zákazníci vyžadovat? Autoři publikace [1] na tuto otázku našli odpověď. Uvádějí, že se bezpochyby jedná o byrokracii, aroganci, unavené vedení společnost, slabé plánování a krátkodobý investiční horizont. Ovšem je zde mnohem elementárnější důvod, který leží v jádru tohoto paradoxu: vedoucí společnosti se podřizují jednomu z nejpobláznějších manažerských dogmat. Tyto firmy se přespříliš ztotožňují se zákazníkem.

Podniky zvažují dopad svých rozhodnutí. Zkoumají reakci zákazníků na nové investice, inovace, produkty. Nejlepší rozhodnutí jsou z tohoto pohledu taková, která přímo korespondují s názorem zákazníků. Bohužel se stává, že zákazník nově předložené produkty odmítne. Například jádro zákazníků Xerox nemělo zájem o malé, pomalé a hlučné minikopírky a stále se orientovalo na velké sálové stroje. Nebo výše zmíněná IBM. Zákazníci této společnosti měli zájem o výkonné sálové počítače a nevěnovali pozornost nevýkonným osobním počítačům.

Disruptivní inovace necílí na hlavní skupinu spotřebitelů s lepšími produkty, ani nenabízí lepší služby, než jsou poskytovány v současné době. Disruptivní inovace neposkytují lepší produkty existujícím zákazníkům na existujících trzích. Naopak, za tímto druhem inovací stojí produkty, které nejsou (zpočátku) tak kvalitní, jako současné produkty. Tyto produkty mají ale jiné přednosti, jako je jednoduchost, uživatelský komfort či cena. Tyto produkty pak přirozeně přitahují nové a méně náročné zákazníky.

Principy disruptivních inovací

Zlepšení produktu nastane pouze tehdy, pokud disruptivní inovace získá oporu na novém či okrajovém trhu [3].

Disruptivní inovací realizátor nedosahuje (nemusí dosáhnout) stejné míry ziskovosti jako jiné subjekty na trhu. Disruptivní inovace nepoužívají stejných mechanismů potřebných při realizaci inovací u zaběhlých produktů [4] a nemusí ani hned vypadat jako skvělá novinka. Může to trvat i několik let, než si společnosti (zavádějící tento druh inovací) vybudují významný tržní podíl.

Za největšího znalce v oblasti disruptivních inovací je považován profesor Harvardské univerzity Clayton M Christensen (narozen 1952). Svou teorii týkající se disruptivních inovací shrnul ve své první knize „The Innovator’s Dilema“ [2]. Christensen se v knize pokouší toto dilema vyřešit. Hledá odpověď na otázku: „Proč některé zaběhlé firmy selžou a jiné slaví úspěch?“

Základní každodenní rozhodnutí manažerů vedou společnosti stejně tak k úspěchu jako ke ztrátě pozice na trhu. Pro správné pochopení tohoto konceptu je nutné správně definovat disruptivní inovace a tzv. „sustaining innovations“. Jedná se o zcela rozdílný koncept oproti dříve uváděným přírůstkovým a radikálním inovacím.

Většina nových technologií podporuje zlepšení výkonu dotčeného produktu. Některé sustaining innovations mohou být nespojitého či radikálního charakteru. Zatímco jiné jsou přírůstkové inovace. Všechny tyto sustaining innovations spojuje to, že zlepšují výkonnost již zavedeného produktu, aby vyšly vstříc hlavnímu jádru zákazníků na zaběhnutých trzích. Christensen v [2] dokonce tvrdí, že pouze ve výjimečných případech ty nejvíce radikální sustaining innovations vedou k úpadku vedoucích firem na trzích. Disruptivní inovace přinášejí na trh něco zcela odlišného. Obecně disruptivní inovace ponížují funkčnost zaběhlých produktů na tradičních trzích. Na druhou stranu tyto produkty mají jiné vlastnosti, kterých si cení okrajoví či zcela noví zákazníci. Produkty založené na disruptivních technologiích jsou typicky levnější, jednodušší, menší a uživatelsky příjemnější. Christensen po této charakteristice dále v [2] uvádí mnoho případů disruptivních technologií jako byly malé terénní motorky, které uvedly na trh v USA a v Evropě společnosti Honda, Kawasaki a Yamaha a tím narušily postavení BMW a Harley-Davidson. Tranzistor nahradil technologii elektronek. V blízké budoucnosti může být internet disruptivní technologií společností nabízející hardware či software.

Důvodem, proč zaběhlé inovační systémy selhávají, je ten, že pokrok v technologiích předbíhá vývoj poptávky na trhu. Nastává situace, kdy je nabízeno zákazníkům více než požadují nebo jsou ochotni vůbec zaplatit. A co je důležitější, disruptivní inovativní produkty jeví se v současné době jako neuspokojivé (málo výkonné) oproti poptávce na trhu, mohou být již zítra na stejném trhu plně konkurenceschopné. [2]

Závěr

Téměř každé odvětví má své měřítko pokroku. U kopírek se tento pokrok hodnotí dle kvality kopírování a počtem kopií za minutu. U mikroprocesorů se vývoj měří počtem operací za vteřinu. A tak je tomu i v jiných odvětvích, trend ve vývoji výkonnosti je dále ovlivněn druhem využití inovace. Jak již bylo uvedeno výše, sustaining innovations se starají o vývoj zaběhlého produktu na zaběhlém trhu. Na druhou stranu disruptivní inovace představují značně odlišný balíček vlastností uvedených na trh, který je pro většinu zákazníků v době uvedení krokem zpět, co se týče výkonových vlastností produktu. V tuto chvíli zaběhlí zákazníci na trhu nemají zájem o „slabé“ disruptivní produkty, protože nenaplnují jejich požadavky. Z tohoto důvodu jsou disruptivní technologie vytlačeny na okrajové trhy, kde mohou oslovit zákazníky. Další možností je změna ve využití těchto technologií.

Zobecníme-li tato fakta, pak disruptivní inovace s sebou přinášejí tvorbu nových trhů. Jako příklad lze použít společnost SONY a jejich přenosné rádio, které využívalo tranzistor. Toto rádio představovalo disruptivní inovaci oproti vysoce spolehlivému a přesnému stolnímu rádiu, které využívalo elektronek. Nové rádio od Sony nebylo tak dokonalé jako stolní rádio, ale vytvořilo trh přenosných rádií nabídnutím nových a odlišných vlastností: malá velikost, nízká hmotnost, mobilita.

Literatura:

- [1] BOWER, J. L., CHRISTENSEN, C. J. *Disruptive Technologies: Catching the Wave*. Harvard Business Review. January-February 1995. 13 pages
- [2] CHRISTENSEN, C. J. *The Innovator's Dilemma: When new technologies cause a great firms to fail*. Harvard Business School Press. 1997. Boston. 225 p. ISBN 0-87584-585-1
- [3] CHRISTENSEN, C. J., RAYNOR, M. E. *The Innovator's Solution: Creating and Sustaining Successful Growth*. Harvard Business School Press. 2003. Boston. 324 stran. ISBN 1-57851-852-0
- [4] GILBERT, C., BOWER, J. L. *Disruptive Change: When Trying Harder Is Part of the Problem*. Harvard Business Review, Vol. 80, No. 5., May 2002, pp 95-101.
[online] [citace 2010-11-21]. Dostupné z [www:](http://hbswk.hbs.edu/archive/2967.html)
<http://hbswk.hbs.edu/archive/2967.html>

WPŁYW SPOWOLNIENIA GOSPODARCZEGO NA SYTUACJĘ FINANSOWĄ POWIATÓW WOJEWÓDZTWA DOLNOŚLĄSKIEGO

THE INFLUENCE OF CRISIS ON FINANCIAL STABILITY OF LOWER SILESIAN VOIVODESHIP POWIATS'

Jarosław Olejniczak

Wrocław University of Economics

jaroslaw.olejniczak@ue.wroc.pl

Słowa kluczowe:

samorząd powiatowy – budżety – kryzys

Key words:

local government – budget – crisis

Abstract:

Economic slowing down of years 2008-2009 influenced for slowing down the rise in profits of districts (powiats') of the Lower Silesia province. Expenses of districts grew faster than the pace of the rise in incomes. Basic indicators of the grade of the financial position in explored districts demonstrated worse than analogous indicators values in the scale of the country. In the significant way a debt of districts increased as well as slightly their financial stability deteriorated.

Wstęp

Kryzys 2008 roku wywarł negatywny wpływ na większość krajów oraz większość podmiotów funkcjonujących w ich gospodarkach. Gospodarka finansowa jednostek samorządu terytorialnego opiera się w istotnej części na środkach których wielkość zależna jest od skali aktywności przedsiębiorstw i gospodarstw domowych

Zazwyczaj powiat jest określany jako szczebel ponadgminny samorządu terytorialnego wykonujący zadania z zakresu [3, art. 4] m.in.: edukacji publicznej, promocji i ochrony zdrowia, pomocy społecznej, a także zadania z zakresu administracji rządowej powierzone ustawami do wykonania powiatom. Dla wykonywania powyższych zadań powiaty uzyskują [1, art.2] dochody własne, subwencję ogólną oraz dotacje celowe z budżetu państwa oraz mogą pozyskiwać m.in. środki pochodzące ze źródeł zagranicznych niepodlegające zwrotowi. Z punktu widzenia powiatów najistotniejszymi źródłami dochodów własnych są udziały w podatkach PIT i CIT, dochody z majątku powiatu, wpływy z opłaty komunikacyjnej. Istotnym źródłem finansowania jest subwencja ogólna. W strukturze dochodów dominują dochody bieżące.

Analiza i ocena sytuacji finansowej powiatów województwa dolnośląskiego

Ocenę zmian sytuacji finansowej powiatów województwa dolnośląskiego należy rozpocząć od analizy zmian w wielkości i strukturze dochodów tych jednostek.

TAB. 1: Zmiany wielkości dochodów powiatów dolnośląskich w latach 2007-2009

	<i>Dynamika dochodów</i>		<i>Udział dochodów własnych w dochodach</i>			<i>Udział udziałów w podatkach w dochodach</i>			<i>Udział subwencji w dochodach</i>			<i>Udział dotacji w dochodach</i>		
	08/07	09/08	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Mediana	112,7	109,0	31,5	32,5	27,8	15,7	15,9	12,6	45,7	44,8	46,1	21,8	22,6	25,6
Średnia	113,8	105,9	33,7	32,8	28,1	18,4	18,2	15,8	42,9	41,9	43,8	22,4	24,5	27,4
Max	138,1	120,9	53,2	60,7	54,0	45,4	40,4	35,7	56,4	57,5	59,4	45,3	52,6	44,6
Min	87,7	82,0	19,4	19,7	15,0	7,9	7,0	6,6	21,4	19,5	22,1	9,5	12,5	15,3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [6]

Lata 2007–2009, podobni jak w skali całego kraju, tak w skali badanych powiatów cechowało spowolnienie wzrostu dochodów budżetowych. Na Dolnym Śląsku nieliczne powiaty (m.in. złotoryjski, polkowicki) odnotowały spadek nominalnej wartości dochodów. Spowodowane to było przykładowo w powiecie polkowickim spadkiem udziałów podatkowych w PIT i CIT o 14%. Wartości średnie oraz mediany wskazują na wzrost znaczenia subwencji ogólnej (45,1 do 46,1) oraz dotacji celowych (21,8 do 25,6) trafiających do budżetów powiatów. To właśnie te strumienie pieniężne spowodowały utrzymanie się tendencji przyrostowej dochodów. Wzrósł tu średni udział dotacji na zadania własne powiatów z 48% do 53,3% dotacji trafiających do powiatów. Jednocześnie podkreślić należy, iż w ocenie przedstawicieli jednostek samorządu terytorialnego (JST) wielkość środków przekazywanych na realizację zadań z zakresu administracji rządowej „nie zapewnia prawidłowego wykonania nałożonych zadań, co więcej powoduje konieczność współfinansowania ich przez JST[7]. Sytuacja taka wynika z rozszerzenia kompetencji powiatów m.in. w zakresie realizacji zadań dotyczących rehabilitacji zawodowej osób niepełnosprawnych.

TAB. 2: Wydatki powiatów województwa dolnośląskiego w latach 2007-2009

	<i>Relacja dochodów do wydatków</i>			<i>Dynamika wydatków</i>		<i>Udział wydatków bieżących w wydatkach</i>			<i>Udział obsługi długu w wydatkach</i>			<i>Udział wydatków inwestycyjnych w wydatkach</i>		
	2007	2008	2009	08/07	09/08	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Mediana	100,1	98,8	93,2	113,1	114,7	91,9	89,0	87,4	1,4	2,0	1,5	7,5	9,8	12,5
Średnia	100,4	99,6	91,6	114,9	115,7	89,0	87,6	85,1	1,4	2,1	1,7	10,1	10,6	14,0
Max	122,7	113,5	101,4	138,0	147,8	97,7	97,9	99,8	4,2	5,8	4,5	35,4	28,5	47,1
Min	84,7	87,1	72,2	79,9	95,0	64,6	62,0	52,9	0,0	0,0	0,0	1,6	2,0	0,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [6]

Dostrzegalne jest także zróżnicowanie potencjału dochodowego poszczególnych powiatów oraz reakcji na spowolnienie koniunktury gospodarczej. Okres lat 2007-2008 w niektórych powiatach – przykładowo we wrocławskim, złotoryjskim czy milickim wiązał się z wysokimi wpływami ze m.in. sprzedaży majątku, natomiast kolejne lata cechowały się spadkiem wielkości dochodów majątkowych.

Po stronie wydatków w ciągu badanego okresu następował wzrost wydatków (nominalnie jak i w relacji do dochodów). O ile w 2007 roku połowa powiatów wykazywała nadwyżkę budżetową (mediana 100,1) o tyle już w 2009 roku nadwyżkę odnotowały jedynie dwa powiaty (dzierzoniowski i górowski). Mimo kryzysu badane powiaty corocznie zwiększały średni udział wydatków na cele inwestycyjne (w większości stanowiły niemal 100% wydatków majątkowych).

Ministerstwo Finansów w celu ułatwienia porównań między samorządami zdefiniowało w latach 2007–2009 zestawy wskaźników[4] obejmujące wskaźniki: budżetowe, na mieszkańca oraz dla zobowiązań. Dla celów niniejszego opracowania wybrano najistotniejsze z nich. W grupie wskaźników budżetowych należy zwrócić uwagę na wskaźnik udziału nadwyżki operacyjnej w dochodach ogółem. Nadwyżka operacyjna definiowana jest jako dodatnia różnica między dochodami bieżącymi a wydatkami bieżącymi. Dochody bieżące to kwota dochodów ogółem pomniejszonych o dochody majątkowe (dotacje i środki przeznaczone na inwestycje, dochody ze sprzedaży majątku, etc.). Natomiast wydatki bieżące to kwota wydatków ogółem pomniejszona o wydatki majątkowe (inwestycje i zakupy inwestycyjne etc.). Nadwyżka operacyjna sprzyja realizacji nowych przedsięwzięć majątkowych, natomiast ujemny wynik bieżący (deficyt operacyjny) oznacza przekroczenie możliwości finansowych jednostki prowadzące do finansowania zadań bieżących jednostki z zaciąganych zobowiązań oraz sprzedaży majątku. Wartości powyższego wskaźnika w badanych powiatach kształtują się na poziomach niższych w kolejnych latach od wartości krajowych. Wartym zauważenia jest zmniejszanie się wielkości wskaźników w 2009 roku oraz związany z powyższym wzrost liczby powiatów, które nie wypracowały nadwyżki operacyjnej z 6 do 11 w 2009 roku. Tak więc wspomniany wcześniej spadek relacji dochodów do wydatków nie wynika jedynie ze wzrostu wydatków majątkowych odnotowanego w tym czasie.

TAB. 3: Wskaźniki oceny sytuacji powiatów dolnośląskich (DOL) latach 2007-2009

		Udział nadwyżki operacyjnej w dochodach ogółem	Obciążenie wydatków bieżących wydatkami na wynagrodzenia i pochodne	"Wskaźnik samofinansowania"	Transfery bieżące na mieszkańca	Zobowiązania ogółem na mieszkańca	Udział zobowiązań bez zobowiązań na projekty unijne w dochodach ogółem	Obciążenie dochodów ogółem obsługą zadłużenia bez rat kapitałowych na projekty unijne
Rok	Wyszczególnienie	%			zł		%	
2007	Średnia krajowa	5,7	61,1	123,7	436,9	114,9	16,0	4,5
	Średnia DOL	3,4	60,0	131,1	451,27	170,29	22,5	5,6
	Mediana krajowa	5,8	62,7	106,2	432,1	93,5	14,3	3,8
	Mediana DOL	2,5	62,5	102,0	466,35	193,79	26,5	5,4
2008	Średnia krajowa	6	61,8	113,8	478	123,6	15,9	4,3
	Średnia DOL	4,0	60,5	104,2	500,27	197,19	24,8	5,5
	Mediana krajowa	5,8	63,6	103,1	481,2	96,5	13,3	3,6
	Mediana DOL	2,5	61,0	92,8	532,56	210,06	25,7	5,4
2009	Średnia krajowa	4,5	58,5	70,3	546,2	165,6	18,9	4,0
	Średnia DOL	0,2	56,4	-4,4	571,16	268,05	30,5	5,3
	Mediana krajowa	4,3	60,0	76,4	551,7	144,9	17,4	3,5
	Mediana DOL	0,8	56,6	42,8	588,12	287,17	32,3	5,4

Źródło: Obliczenia własne na podstawie [5]

Kolejnym istotnym w czasach kryzysu wskaźnikiem jest wielkość obciążenia wydatków bieżących wydatkami na wynagrodzenia i pochodne od wynagrodzeń. Wskaźnik ten uwidacznia istotną rolę wydatków na wynagrodzenia i pochodne od wynagrodzeń w strukturze budżetu. Należy zauważyć, iż w latach 2008, 2009 badane powiaty osiągały niższe wartości tego wskaźnika od średniej krajowej – średni wzrost nominalny tego typu wydatków wynosił w 12% i 10% w kolejnych latach przy niewiele wyższej dynamice wzrostu wydatków bieżących (około 0,5 p.p.). Oznacza to zatem, iż powiaty nie podjęły działań obniżających koszty w tym zakresie.

Jednym z istotniejszych wskaźników budżetowych jest wskaźnik samofinansowania. Jego wartość obrazuje stopień w jakim JST finansuje inwestycje środkami własnymi. Odzwierciedla on relację sumy nadwyżki operacyjnej i dochodów majątkowych do wydatków majątkowych. W badanym okresie większość powiatów województwa dolnośląskiego odnotowała wahania tego wskaźnika, przy czym zazwyczaj w 2009 wielkość wskaźnika spadała. Wielkość średnia wskaźnika w 2009 roku została w istotny sposób zaniżona przez dane z powiatu jeleniogórskiego (-948,3%) jednak mediana wskazuje na istotny spadek zdolności powiatów do samofinansowania inwestycji.

Drugą grupą wskaźników są wielkości poszczególnych strumieni pieniężnych w per capita. Do oceny wybrano dwa istotne z punktu widzenia powiatów: pierwszym z nich jest wielkość transferów per capita obrazująca skalę „korzystania” z dotacji

i subwencji przez poszczególnych obywateli. Im relatywnie wyższe finansowanie tym możemy mieć do czynienia z słabszymi ekonomicznie JST. W kolejnych latach zarówno wartości ogólnokrajowe jak i dla badanych powiatów odnotowały nominalnie porównywalne wzrosty jednak zmniejszał się przyrost w ujęciu procentowym w przypadku powiatów. Oznacza to wzmocnienie mechanizmu wyrównawczego we wspomaganiu finansowym per capita działalności bieżącej wszystkich powiatów. Kolejnym ze wskaźników w tej grupie jest wielkość zobowiązań ogółem per capita. Badane JST wykazują istotnie wyższe zobowiązania per capita w stosunku do wartości ogólnokrajowych. Widoczny jest także prawie 60% wzrost zobowiązań per capita w badanym okresie przy wzroście na poziomie kraju w granicach 45% (średnio).

Istotnie z punktu dla gospodarki finansowej powiatów są także wskaźniki zadłużenia. Dwa z nich należy traktować jako kluczowe bowiem odnoszą się do ich maksymalnej wartości zapisy ustawy o finansach publicznych. Pierwszy z nich obrazuje poziom zadłużenia czyli udział zobowiązań ogółem JST w dochodach ogółem przy czym zobowiązania ogółem są pomniejszone o zobowiązania na projekty unijne [2, art. 170 u.1]. Łączna kwota długu JST na koniec roku budżetowego nie może przekroczyć 60% wykonanych dochodów ogółem tej jednostki. Drugi ze wskaźników obrazuje obciążenie dochodów ogółem obsługą zadłużenia bez rat kapitałowych na projekty unijne. [2, art.169 u.1] Łączna kwota przypadających w danym roku budżetowym spłat rat kredytów i pożyczek oraz potencjalnych spłat kwot wynikających z udzielonych przez JST poręczeń i gwarancji wraz z należnymi w danym roku odsetkami od tych kredytów i pożyczek oraz należnych odsetek i dyskonta, a także przypadających w danym roku budżetowym wykupów papierów wartościowych emitowanych przez JST, nie może przekroczyć 15% planowanych na dany rok budżetowy dochodów JST.

W obu powyższych miernikach powiaty województwa dolnośląskiego utrzymują wyższe wskaźniki od wartości krajowych odnotowując przy tym istotny wzrost poziomu średniego zadłużenia z 22% do 32,5% w badanym okresie. Na takie kształtowanie się wartości wskaźnika ma przede wszystkim wpływ intensyfikacja finansowania projektów inwestycji infrastrukturalnych z pożyczek i kredytów przez powiaty.

Zakończenie

W świetle przeanalizowanych danych można stwierdzić, iż spowolnienie gospodarcze lat 2008-2009 wpłynęło przede wszystkim na spowolnienie wzrostu dochodów powiatów województwa dolnośląskiego. Natomiast wydatki powiatów wzrastały w tempie wyższym od tempa wzrostu dochodów. Podstawowe wskaźniki oceny sytuacji finansowej w badanych powiatach wykazywały wartości gorsze od analogicznych wskaźników w skali kraju. W sposób istotny zwiększyło się zadłużenie powiatów jednak w większości przypadków stabilność finansowa nie została zagrożona w szczególności poprzez przekroczenie ustawowych progów zobowiązań przypadających do spłaty w danym roku oraz poziomu zadłużenia.

Literatura:

- [1] Ustawa o dochodach jednostek samorządu terytorialnego Dz.U. 2008.88. 539 (z późn.zm.)
- [2] Ustawa o finansach publicznych Dz.U.2005.169.1420 (z późn.zm.)
- [3] Ustawa o samorządzie powiatowym Dz.U.98.91.578 (z późn.zm.)
- [4] Wskaźniki do oceny sytuacji finansowej jednostek samorządu terytorialnego w latach 2007-2009, MINISTERSTWO FINANSÓW Warszawa, wrzesień 2009
- [5] www.mf.gov.pl/_files_/finanse_samorzadow/opracowania/wsk2007-2009/vi_wskazniki2009_powiaty.xls
- [6] www.wroclaw.rio.gov.pl/informacje.php?poddzial=2
- [7] www.silesia.org.pl/upload/Stnowisko%finansowanie%zadan%zleconych.DOC

FACILITY MANAŽMENT V PODMIENKACH SLOVENSKEJ REPUBLIKY S POHĽADOM NA HISTÓRIU *

FACILITY MANAGEMENT IN CONDITIONS OF THE SLOVAK REPUBLIC WITH THE VIEW OF A HISTORY

Alena Pauličková

Vysoká škola v Sládkovičove

alena.paulickova@vssladkovicovo.sk

Kľúčové slová:

strategické zámery – konkurencieschopnosť – podporné procesy – facility
manažment - zvýšenie efektívnosti – princípy facility manažmentu

Key words:

strategic intentions – competitive advantage – support processes – facility
management – increasing the effectiveness – facility management principles

Abstract:

The paper deals with a problem of changing conditions of local and regional development not only from a current point of view, but also from a historic context, which is connected with a form of provincial finances in 30-ties of the last century in point of Tomas Bata with the inheritance for future generations.

Východiskom strategických zámerov štátov, odvetví i organizácií sa stala konkurencia schopnosť. Potrebné je však uvedomiť si, že na riadenie zamerané na trvalé získavanie konkurenčných výhod, je potrebné, aby sa organizácie zaoberali novým podnikateľským fenoménom, a to riadením podporných procesov v rámci hodnotového reťazca podnikových činností. Problematika výraznej redukcie prevádzkových nákladov v organizáciách predstavuje v súčasnej dobe významnú požiadavku, ktorá núti manažérov hľadať také riešenia, ktoré prinesú absolútne zníženie týchto nákladov, bez toho, aby došlo k zníženiu objemu činností v oblasti podporných procesov. Metóda na riešenie tohto strategického problému sa nazýva facility management.

Základným zmyslom facility managementu je vytvoriť optimálne podmienky na výkon hlavného predmetu podnikania. Ak oslobodíme management od riešenia operatívnych problémov, môže byť ušetrený čas venovaný rozvoju kľúčových aktivít, a tým vzniká možnosť výraznejšie zvýšiť efektívnosť vlastného podnikania. Jedná sa o podporné činnosti, ktoré je potrebné zaistiť tak, aby primárny proces prebiehal čo naj ekonomickejšie. V praxi to znamená, že vedenie spoločnosti si stanoví základné činnosti, ktoré sú predmetom jej podnikania (core business) a ostatné činnosti prenechá facility managementu. Pre facility manažérov sú tieto podporné procesy ich hlavnou činnosťou a preto k nim pristupujú s maximálnym nasadením a profesionalitou. Vzhľadom k tomu, že ich zaisťujú podstatne väčšom rozsahu než je obvyklé, dosahujú významné úspory, ktoré sa prejavujú vo výraznom znížení

nákladov pre ich klientov a vo vyššej kvalite poskytovaných služieb. Podporné činnosti napomáhajú primárnym činnostiam tým, že obstarávajú vstupy, technológiu, pracovné sily a rozličné celopodnikové funkcie.

Facility management je dnes možné nasadiť prakticky vo všetkých oblastiach hospodárstva. Hlavný profit zo zavedenia facility managementu je v znížení základných nákladov. Svetové štúdie IFMA poukazujú až na 30 % úsporu prevádzkových nákladov po zavedení facility managementu. Ďalej je to zvýšenie výkonnosti, skvalitnenie kontroly, lepšie využitie zdrojov, skvalitnenie servisov a služieb, v jednoduchšej a rýchlejšej komunikácii a vo vyššej spokojnosti partnerov a zákazníkov. Najdôležitejšie pre zavedenie FM je:

- získanie rešpektu u vedúcich manažérov spoločnosti. Pokiaľ najvyššie managementy spoločnosti nebudú chápať, čo im facility management môže priniesť za úspory a neprizvú ho do svojho stredu, do tej doby bude facility management chápaný ako lepšia „správa budov“,
- rozšíriť počty vyštudovaných facility manažérov. Naše školstvo musí zaradiť facility management do učebných plánov (na technickom a ekonomickom smere). Na renomovaných svetových univerzitách existujú katedry facility managementu a facility manažéri sú váženými odborníkmi,
- zabudovať princípy facility managementu do našej legislatívy, zákonov a predpisov.

Globalizácia spoločnosti napomáha rozvoju facility managementu. Denne sa stráca veľká suma peňazí za podporné činnosti. Z začať s nápravou zhora je vylúčené. Z začať sa musí odspodu od každej organizácie. Uplatnenie facility managementu v organizáciách je jednou z perspektív ich rozvoja. [2, 119]

Aj podľa zhrnutia uvedenej problematiky J. Ježkom, možno zhrnúť meniace sa podmienky miestneho a regionálneho rozvoja nasledovne:

- Narastajúce tempo a stále výraznejší nelineárny charakter zmien rozvojovej dynamiky ekonomických a sociálnych procesov (zmeny, diskontinuity atď.).
- Prudký rozvoj nových poznatkov a aplikácií vedy a techniky v praxi (permanentné inovácie sa stávajú nevyhnutnosťou).
- Premena trhov dodávateľov na trhy zákazníkov (zákaznícka orientácia, zameranie na cieľové skupiny) a v tej súvislosti zavádzanie marketingu do riadenia obcí, miest a regiónov (mestský a regionálny marketing).
- Zostrujúci sa konkurenčný boj núti mestá a regióny, aby podporovali podnikanie (s dôrazom na jeho adresnosť a využívanie miestnych podmienok). Hľadajú sa nové inštitucionalizované formy podpory podnikania (siete, klastre atď.).
- Procesy ako deindustrializácia a terciarizácia ekonomiky (tzn. rozširovanie sektora služieb a zmeny v priemyselnej výrobe smerom k technologicky náročnejšej produkcii) spôsobujú postupné zmeny významu lokalizačných faktorov. Tvrdé lokalizačné faktory ako diaľničné spojenie, priemyselné zóny sa stávajú čoraz viac všeobecne dostupnými. Rozhodujúcimi faktormi pre

prilákание investorov a kvalitných ľudských zdrojov sa stávajú mäkké lokalizačné faktory ako je sociálne a životné prostredie, správanie a prístup verejnej správy k investorom, špecifická miestna kultúra a image. Takéto podnikateľské prostredie možno vytvárať len prostredníctvom spolupráce všetkých významných aktérov miestneho rozvoja a je potrebné, aby tento proces bol tiež riadený (vedený).

- Rastúca konkurencia medzi obcami, mestami a regiónmi „núti“ ako neúspešné, tak aj úspešné obce, mestá a regióny hľadať nové prístupy, ako zvyšovať svoju konkurencieschopnosť. Je potrebné, aby obce a mestá boli aktívne a čo najlepšie využívali svoj vnútorný potenciál, (viď aktivizácia miestnych aktérov a zdrojov).
- V dôsledku zvyšujúcich sa nárokov obyvateľstva dochádza k prehľbovaniu deficitov verejných rozpočtov. Mestá a regióny musia hľadať nové formy financovania alebo efektívnejšie využívať existujúce formy. Jedným z riešení je zapájanie súkromného sektora a vytváranie partnerstiev medzi verejným a súkromným sektorom.
- Rast vzdelanosti obyvateľov vedie k rastu nárokov na široko chápané životné prostredie a kvalitu života. Kvalita životného prostredia, bezpečnosť, možnosti trávenia voľného času sú čoraz viac žiadané. Zlepšením kvality prostredia možno dosiahnuť iba koordináciou ekonomickej, environmentálnej a sociálnej politiky, čo vyžaduje nový prístup k riadeniu miestneho rozvoja, ktorého cieľom je udržateľný rozvoj.
- Zvyšovaním vzdelanosti sa občania stali aj náročnejšími a kritickejšími a rastie ich angažovanosť v politickej oblasti. Je potrebné umožniť občanom väčšiu participáciu na plánovaní rozvoja miestneho spoločenstva. Z tohto dôvodu sa hľadajú nové prístupy, ako integrovať rôzne záujmové skupiny do rozhodovacích procesov (občianska participácia), tým sa zvyšuje miera akceptácie politických rozhodnutí. [2, 129]

Už Tomáš Baťa v roku 1929 vyšiel zo širšieho hľadiska s riešením tohto problému návrhu na usporiadanie krajinských financií. Pasivita nášho zemského hospodárstva je otázkou mravnou a otázkou vôle. Niet sporu o tom, že všetci chceme odstrániť úpadok krajinského hospodárstva, ale nikto z nás nevyvinul toľko vôle, koľko je potrebné na dosiahnutie cieľa. Naše výhovorky, že terajší neblahý stav krajinského hospodárstva je zavinený almužníckym pomerom krajinského hospodárstva k štátu, sú a zostanú len výhovorkami. Vina je len v nás. Či sme neurobili z našich obcí tiež almužníka? Práve tak ako sme dopustili, aby štát urobil almužníka z nás.

Aj tie obce, ktorých občania boli donedávna hrdí na dobré hospodárstvo svojej obce, zameriavajú túto hrdosť za nádej na almužnu zo zemského kompenzačného fondu a vyhlasujú, že chcú bankrotovať. Za almužníctvo našich obcí nie je vinný len zákon č. 77. Až doteraz vzali sme zo zákona len to zlé. Zákon nezakazuje, aby kompenzačný fond prevzal trvalo na seba plnenie tých úloh, ktoré finančne slabé obce platiť nemôžu. Takýmto krokom vrátili by sme napr. obciam vedomie povinnosti sebestačnosti. Uverejnením, ako boli príjmy fondu trvalo zadane,

oslobodili by sme všetky obce od nádeje, že tým viac dosiahnu z podporného fondu, čím horšie budú hospodáriť.

K tomu treba ale vytrvalá práca, aby kompenzačný fond bol použitý tam, kde je potreba najväčšia statočnosti voči trvalo odmietnutým prosebníkom, na ktorých sa nedostalo. Avšak statočnosti, ktorej nám treba smerom dole k oslobodeniu našich obcí od almužníctva, tej istej statočnosti a práce budeme potrebovať smerom nahor, k odalmužnenia krajiny voči štátu. Nikto z nás predsa neverí, že štát si želá naše poníženie a biedu. Neblahé stanovisko, ktoré zaujíma štát voči nám, bolo spôsobené rovnakými príčinami ako naše stanovisko voči obciam.

Dokážte, že je medzi nami, ako medzi členmi krajinského zastupiteľstva, tak medzi úradníctvom a krajinskými zamestnancami, dosť statočných mužov schopných vypracovať hospodársky plán na dosiahnutie sebestačnosti krajiny. V návrhu uvedenom ďalej naznačujem zásady, podľa ktorých by mal byť spracovaný budúci rozpočet, aby si krajina zjednodušila administratívu a dostala sa na pevnú finančnú základňu. Pri rozpočte, spracovanom na tomto podklade, potreba sa zníži celkovo o 87 mil. Kč znamenajúcich hlavne príspevok krajiny na školstvo.

Úhrada sa zníži o 124 mil. Kč znamenajúcich prídeltové dotácie štátu krajine a príjmy z obecných odvodov. Zvýši sa teda schodok rozpočtu z doterajších 23 mil. Kč o 37 mil. Kč na 60 mil. Kč. K tomu pripočítajte požiadavky obcí a okresov na kompenzačný fond, ktoré v roku 1928 obnášali asi 40 mil. Kč. Celkový deficit bude takto obnášať 100 mil. Kč.

K jeho úhrade nech slúži podiel z daní a odvodov vybraných štátom v krajine a nepodliehajúcich zemským prirážok, t.j. daň z obratu, dôchodková a dávky z liehu, nápoja a potravín. Podľa približného výpočtu vynášajú tieto dane v krajine asi 1,2 mld. Kč. Na krytie rozpočtu by teda stačilo, aby štát vrátil krajinu 9-10 % z týchto vybraných dávok. Pre štátny rozpočet a jeho aktivitu alebo pasivitu nebude mať také usporiadanie žiadny vplyv. Naopak, zarobia pri ňom obe strany veľmi veľa. Veď je zrejme nesprávne, keď krajina vydrží kasárne, keď vojsko patrí štátu. Keď krajina prispieva na učiteľské platy a školy, hoci štát prevzal pri nich všetku administratívu a exekutívu a keď naproti tomu oveľa väčšie obnosy dostáva od štátu cestou almužny.

Je správne, aby krajina čerpala svoje príjmy z tých žriediel, ktoré sama pomáha budovať. Všetky výdavky krajiny sledujú ten účel, aby sa zlepšilo hospodárstvo všetkých občanov v krajine a všetky dane sú platené z hospodárskej činnosti občanov. Náklady krajiny na elektrizáciu, melioráciu, odborné školstvo, na kontrolu obecného hospodárstva majú jediný účel, aby boli zvýšené príjmy občianstva, aby bola zvýšená výroba, zlepšiť živnosti, obchod, priemysel, poľnohospodárstvo, z čoho plynú dane z príjmu a obratu do štátnych pokladníc. Za doterajšieho stavu krajina nemala pevne určený podiel na týchto príjmoch.

Ale aj krajinské výdavky sociálne a zdravotné sledujú tento účel. Veď zdravie občanov je v prvom rade podkladom každej ekonomickej prosperity, a teda aj platenie daní. Na všetky zemské výdavky je potrebné preto pozeráť ako na veľmi účelné investície smerujúce k zvýšeniu príjmu občanov, a tým zvýšenie jeho daňovej

poplatnosti. Bolo by úplne nesprávne a nezdravé aj pre štát aj pre krajinu, keby všetka úroda vypestovaná z tohto semena mala byť odcudzená tým, ktorí na ňu vynakladali. Almužné, ktoré z týchto príjmov dáva štát krajine, odhadujú síce hmotný úpadok krajiny, ale urýchľujú za to úpadok mravný, lebo berú občianstvu odvahu a iniciatívu. Navrhujem preto, aby krajinské zastupiteľstvo poverilo zemský výbor vyjednávať so štátom o usporiadaní krajinských financií. Aby sme dosiahli rýchlo zdravý a účelný pomer krajinského hospodárstva k obciam a k štátu, potrebujeme nadšených zemských zamestnancov. Nadšenie a ochotu k mužnej obetavej práci, bez ktorej sa na svete nič veľkého nepodarí, môžeme dosiahnuť, len keď ich presvedčíme, že chceme budovať súčasne o ich hospodársku nezávislosť a úspech ako hospodársku nezávislosť krajiny. Musí byť každému z nich jasné, že chceme sa starať o nich tak, ako by sme si priali, aby oni sa starali o zemské hospodárstvo. Je našou povinnosťou nájsť cestu ako odmeniť výsledky hospodárenia zamestnancov podľa vplyvu a úsilia, ktoré vynaložili na ich dosiahnutie.[1, 118]

Prečo som proti zemskej pôžičke 250 mil. Kč

Pri rokovaní krajinského zastupiteľstva 18. decembra 1929 som žiadal, aby povolenie tejto pôžičky bolo zamietnuté. Každé rokovanie týkajúce sa verejných financií a pôžičiek je vážnou vecou, ktorá zaväzuje všetko obyvateľstvo. Preto pokladám za svoju povinnosť vyložiť svoje námietky proti tejto pôžičke verejne.

Všetci rečníci, ktorí prijatie pôžičky odporúčali, zhodovali sa v tom, že má slúžiť na krytie dlhov krajín nezavinených, ktoré vznikli preto, že štát ubral krajine príjmy a pridelil jej povinnosti. Tvrdili, že po piatich rokoch nebolo možné dohodnúť sa s vládou a štátom o prevzatí dlhov, ktoré takto vznikli spolkovej krajine a bolo tiež povedané, že vypísaním pôžičky musíme demonštrovať.

Vyhlásil som, že nechcem demonštrovať proti štátu a že pôžička nie je vhodným objektom pre demonštráciu. Mám plnú dôveru k našej vláde a verím, že je možné dohodnúť sa s ňou na rozumnej úprave krajinských financií. Neverím, že by sa prísediaci pán prof. Drobný nedohodol s pánom ministrom Msgr. Šramkom, prísediaci pán Stúpal s pánom ministerským predsedom Udržalom, prísediaci pán Hnátek s pánom ministrom Bechyňom, prísediaci pán Kopeček s pánom ministrom Benešom, prísediaci pán Pluhař s pánom ministrom dr. Matouškom, prísediaci pán Pípal s pánom ministrom Czechom, prísediaci pán Špaček s pánom ministrom Mlčochom a všetci spoločne ako Moravia s pánom ministrom dr. Englišom. Predsa nikto iný to nie je, kto predstavuje ako vládu v našej republike, tak správu krajiny Moravskosliezskej. Ich dohoda o potrebách obyvateľstva sa môže každú chvíľu stať zákonom.

Som presvedčený, rovnako ako všetci Moravia, že je to len otázkou vôle, mužnosti a vytrvalosti na strane vlády republiky aj na strane správy krajiny, aby sa dosiahla dohoda o životných potrebách, tak i o ceste k rozvoju krajiny Moravskosliezskej. Dohodu si predstavujem tak, že štát prevezme istý podiel z 200 mil. nezaložených dlhov. Ďalej sa dohodne zemský výbor s vládou na výške percenta, ktoré štát prenechá krajine z daní v nej vybraných a nepodliehajúcich

zemským prirážkam. Zistenie týchto dvoch skutočností nám dá peniaze, ktoré sa k zemskému hospodárstvu nedostávajú. Výpožičku na pokrytie zostávajúcich záväzkov môžeme vypísať, až nám budú známe číslce vyšlé z dohody, lebo len tak zistíme, z čoho budú môcť krajiny platiť úroky a splátky tejto pôžičky. Zemi bez pevne založených prameňov príjmov chýba podklad pre vydanie pôžičky.

Po zabezpečení hospodárskej prosperity krajiny umiestnime pôžičku hravo medzi obyvateľstvom i pri nízkom zúročení, bez bankárskej provízie a pri plnom preberacom kurze. Takáto pôžička bude vítaná našim obyvateľstvom ako najlepšia príležitosť prejavu čínorodého vlastenectva. Krajinské papiere postavené na tých najprísnejších mravných základoch sú pravými rozmnožovateľmi občianskych cností. Takúto pôžičku je možné poslať správam škôl, aby bola predmetom vyučovania občianskej náuky v praxi. Nemalo by byť ani jednej triedy v krajine, ktorej žiaci by si nenašetrili aspoň na jeden krajinský dlhopis. Predovšetkým však nám, členom krajinského zastupiteľstva, taká pôžička umožní, aby sme začali každý u seba a pomohli upisovať podľa svojich prostriedkov, možnosti a vplyvu. Takéto zemské papiere nedávajú občanovi iba úroky, dávajú mu vedomie splnenie povinnosti voči svojej krajine, dávajú mu právo na česť byť veriteľom svojej krajiny a majiteľom najlepších papierov sveta. Tieto mravné hodnoty nemôže postrádať žiadna prosperujúca krajina a tieto hodnoty nemôže jej dať žiadna banka alebo burza.

Neverím, že by rokovania medzi krajinou a štátom o vzájomnú úpravu hospodárskeho pomeru muselo trvať roky. Ak muži poznajúci dopodrobna zemskej hospodárstva vypracujú svoje návrhy tak, aby ich oni sami s dobrým svedomím mohli podpísať, keby mali zodpovednosť ako ministri a predstavitelia vlády, potom sa takéto konanie môže skončiť po niekoľkých hodinách. Keď sledujem rokovania vo finančnej komisii na zemskom zastupiteľstve a vidím veľa návrhov, aby bolo prílepšenie tam aj inde, cítim, že je ťažko hlasovať proti, pretože je potreba na všetkých stranách. Nie som toho názoru, že sa má začať so šetrením v sirotincoch, nemocniciach a školách. Šetriť sa má začať na províziách a úrokoch a k tomu smerujú moje návrhy.

Týmto sa aj uvoľnia ruky, hlavy a všetka energia vedenia krajiny pre produktívnu službu obyvateľstvu: zlepšovanie nemocníc, sirotincov, úprava ciest, zdokonaľovanie výchovy a vzdelania, krátko onú činnosť vedúcu k hospodárskemu a kultúrnemu blahobytu krajiny. [1, 120]

Takže záverom porovnávajme! Čo sa vlastne zmenilo? Kam sme sa posunuli v rámci časového priestoru. Čo sme vynašli nové? Z čoho sa treba poučiť teraz a v tomto časovom priestore?

Literatúra:

- [1] BAŤA, T. *Úvahy a projevy*. Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, 2002. ISBN 80-7318-103-7
- [2] KRÁLIK, J., ŠIMONOVÁ, J., SUJA, M. Zborník z medzinárodnej virtuálnej interdisciplinárnej vedeckej konferencie 2008 „*Politika, právo, ekonomika, a spoločnosť – súčasnosť a vízie do roku 2025*“. Evropský polytechnický institut, s.r.o., Kunovice, 2008. ISBN 978-80-7314-144-8
- * Táto práca bola podporovaná v rámci projektu VEGA MŠ SR na Právnickej fakulte TU v Trnave, číslo projektu: 1/0319/10**

VÝZNAM INTERNETOVÉ PREZENTACE A JEJÍ ÚROVNĚ PRO NEZISKOVÉ ORGANIZACE

THE IMPORTANCE OF AN INTERNET PRESENTATION AND ITS QUALITY FOR NON-PROFIT ORGANIZATIONS

Jan Petrtyl

Západočeská univerzita v Plzni

petrtyl@kmo.zcu.cz

Klíčová slova:

marketing – neziskové organizace – internetová prezentace

Keywords:

marketing – non-profit organizations – internet presentation

Abstract:

Marketing is a significant term used both in for- and non-profit sectors. Companies compete to acquire customers; on the other hand, non-profit organizations compete to acquire potential donors. Internet presentations represent the important part of non-profit organization communication mix. Online perception of an organization may be even more important than the one based on offline acquired knowledge. This contribution focuses on NGO internet sites evaluation and describes some of their strong and weak attributes.

Význam marketingu pro ziskové a neziskové organizace

Marketingová orientace má výrazný vliv na různé aspekty výkonnosti firem. Neméně podstatný je však marketing i pro neziskové organizace. Ačkoli existují určité rozdíly mezi marketingovým přístupem v ziskových a neziskových organizacích, princip jejich řízení je do jisté míry podobný. Například jde o vyhledávání a zpracovávání relevantních informací, budování vztahů se zainteresovanými stranami apod. [7]. Horáková [4] zdůrazňuje význam komunikačního mixu pro neziskové organizace.

Internetové stránky a jejich význam

Jedním z prvků, které do oblasti komunikačního mixu spadají, jsou internetové stránky. Zastávají roli vhodného nástroje, pomocí kterého mohou neziskové organizace komunikovat se zainteresovanými stranami či získávat peněžní prostředky potřebné pro svou činnost a naplnění cílů. To, jak je nezisková organizace vnímána stávajícími i potenciálními dárci finančních prostředků, je klíčové pro její dlouhodobý úspěch. Long a Chiagouris [5] dodávají, že online percepce organizace může být dokonce důležitější než offline (obecné povědomí o společnosti získané z jiných než online zdrojů). Existující studie ukazují, že v oblasti online darování peněz a marketingu neziskových organizací je v České

republiky doposud nevyužitý potenciál [1]. Hladká a Šinkyříková [3] ve svém výzkumu (i přes limity dané reprezentativností vzorku respondentů) poukazují na skupiny lidí, kteří mají k neziskovým organizacím kladný vztah a jsou ochotni je podporovat.

Metodika hodnocení

Aby internetové stránky neziskových organizací správně plnily požadavky, které jsou na ně kladeny (primárně jde většinou zřejmě o komunikaci, budování dlouhodobých vztahů a získávání peněžních prostředků), musejí dosahovat určité kvalitativní úrovně. Je mnoho způsobů, jak hodnotit úroveň internetových stránek, nicméně pro účely této práce byl použit hodnotící model, který reflektuje upravenou metodiku Web Top 100, respektive zohledňuje i některá kritéria použitá speciálně pro hodnocení úrovně prezentací neziskových organizací [6]. Hlavními hodnocenými kategoriemi byly: (1) použitelnost, (2) design, (3) technické řešení, (4) marketing a (5) přínos pro uživatele. Kategorie „přínos pro uživatele“ obsahovala prvky, které jsou důležité pro tzv. „fundraising performance“, čili výkonnost při získávání nových donátorů a/nebo peněžních prostředků. Váhy kategorií (reflektují výše uvedené pořadí) byly stanoveny na 0,25; 0,25; 0,15; 0,1 a 0,25. Blíže tuto problematiku osvětlují Eger a kol. [2].

Hodnocené prezentace

Pro hodnocení byly vybrány internetové stránky sedmi neziskových organizací (viz TAB. 1). Tento výběrový vzorek obsahuje společnosti, které v České republice působí dlouhodobě a jejichž jména jsou široké veřejnosti pravděpodobně dobře známá. Konkrétně se jedná o tyto subjekty:

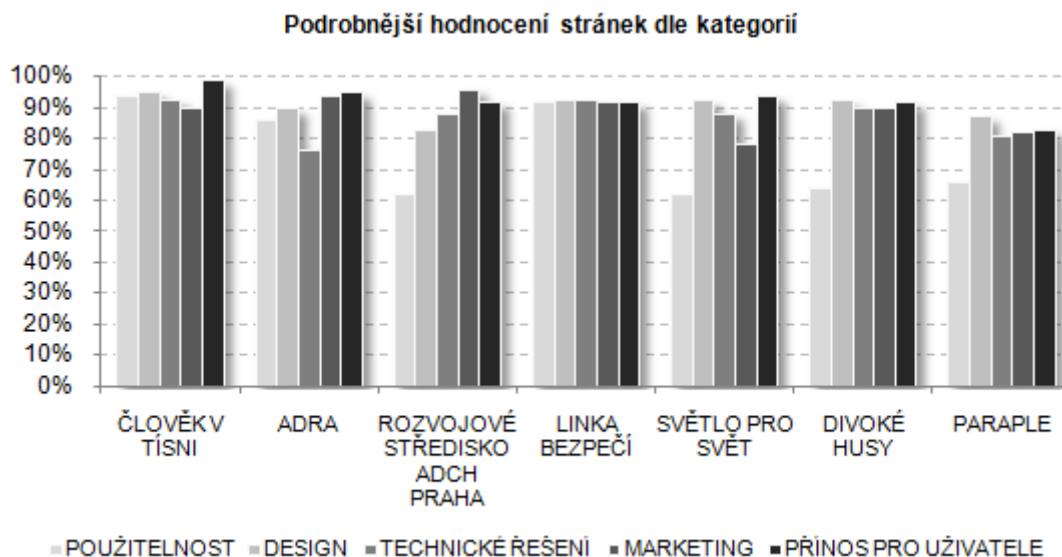
TAB. 1: Seznam hodnocených internetových prezentací

NÁZEV	URL
Člověk v tísni	http://www.clovekvtisni.cz
Adra	http://www.adra.cz
Rozvojové středisko Arcidiecézní charity Praha	http://www.charita-adopce.cz
Linka bezpečí	http://www.linkabezpeci.cz
Světlo pro svět	http://www.svetloprosvet.cz
Divoké husy	http://www.divokehusy.cz
Paraple	http://www.paraple.cz

Zdroj: Autor

Výsledky hodnocení

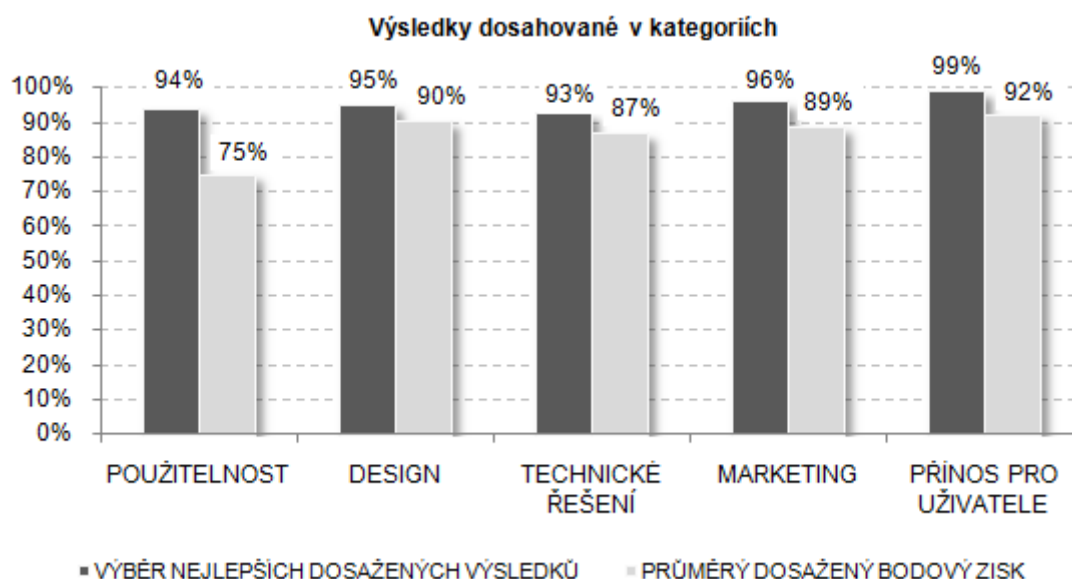
OBR. 1: Výsledky hodnocení prezentací



Zdroj: vlastní zpracování

Jednotlivé internetové prezentace získaly (v pořadí TAB. 1) celkově 94 %, 90 %, 84 %, 92 %, 81 %, 84 % a 79 % z maximálního možného počtu bodů. Lze říci, že jde o příklady dobré praxe internetových stránek neziskových organizací. Stránky obsahují mnoho důležitých informací, které vhodně dokreslují dojem jejich návštěvníků. Některé prezentace umožňují zaslání dárcovského příspěvku například pomocí speciálního platebního tlačítka přímo z webu (jde o službu PaySec). Jako velmi přínosné bylo též hodnoceno zapojení některých zkoumaných organizací do projektu Darujspravne.cz. Dochází tím k dalšímu prohloubení komplexní úrovně kredibility, která je velmi důležitá pro tvorbu a formování dlouhodobých vztahů se zainteresovanými skupinami i pro generování pozitivních impulsivních rozhodnutí o darování peněz v případě nenadálé události.

OBR. 2: Výsledky dosahované v kategoriích



Zdroj: vlastní zpracování

Na OBR. 2 je možné vidět, že napříč zkoumaným souborem bylo v jednotlivých kategoriích dosaženo vynikajících nejlepších výsledků. Nedostatky, které se u některých stránek projevují nižším hodnocením v kategorii „použitelnost“ (viz OBR. 1), byly zapříčiněny zejména chybějícím polem pro vyhledávání na stránkách. Absence tohoto pole u některých prezentací se pak promítla i do výsledného průměrného hodnocení kategorie. Některé stránky také mají problémy s umístěním ve výsledcích vyhledávání internetových vyhledávačů (příležitost pro SEO) a též i s kreativitou grafiky.

Závěr

Předložené hodnocení úrovně vybraných internetových stránek, které elektronickou formou prezentují zvolené neziskové organizace, názorně ukázalo příklady dobré praxe, z nichž je možné čerpat inspiraci při tvorbě či úpravě stávajících webů. V kategorii „přínos pro uživatele“, která obsahuje hodnotící kritéria důležitá pro výkonnost při získávání peněžních prostředků, bylo komplexně dosaženo nejlepších výsledků. Některé stránky obsahují určité nedostatky, avšak komplexně lze říci, že zkoumané prezentace prokázaly dobrou úroveň kvality a jejich informační hodnota je na poměrně vysoké úrovni. Ke zvýšení kredibility stránek a přeneseně také organizace přispívá i zapojení některých zkoumaných neziskových organizací (např. Paraple, Světlo pro svět a dalších) do projektu Darujspravne.cz, což může významně kompenzovat problémy s viditelností některých prezentací ve standardních internetových vyhledávačích.

Literatura:

- [1] EDWARD, D. *Czech Fundraising Survey Preliminary Results* [online]. LBJ School of Public Affairs, 2008 [cit. 2010-10-02]. Dostupné na WWW: <http://www.neziskovky.cz/clanky/511_538_544/fakta_neziskovkyv_vyzkumy_neziskoveho-sektoru/>
- [2] EGER, L. a kol. *Internet a komunikace vzdělávacích institucí s veřejností*. Praha: Česká andragogická společnost, 2010. (v tisku)
- [3] HLADKÁ, M., ŠINKYŘÍKOVÁ, T. *Dárcovství v očích veřejnosti* [online]. Centrum pro výzkum neziskového sektoru, Brno: 2009 [cit. 2010-10-02]. Dostupné na WWW: <http://www.neziskovky.cz/clanky/511_538_544/fakta_neziskovkyv_vyzkumy-neziskoveho-sektoru/>. ISBN: 978-80-904150-4-1
- [4] HORÁKOVÁ, H. *Marketing neziskové organizace*. STEHLÍK, E. a kol. Marketingové aplikace. Praha: Oeconomica, 2005. ISBN: 80-275-0673-4
- [5] LONG, M. M., CHIAGOURIS, L. *The role of credibility in shaping attitudes toward nonprofit websites*. International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing, August 2006, p. 239–249. ISSN: 1465-4520
- [6] SARGEANT, A., WEST, D. C., JAY, E. *The Relational Determinants of Nonprofit Web Site Fundraising Effectiveness — An Exploratory Study*. Nonprofit Management & Leadership, 2007. Vol. 18, no. 2, p. 141–156. ISSN: 1542-7854
- [7] WALTER, W., KNOWLES, P., A., GOMES, R. *Nonprofit Marketing: Marketing Management for Charitable and Nongovernmental Organizations*. Sage Publications, 2006. ISBN: 978-1412909235

REGIONÁLNÍ STATISTIKA CESTOVNÍHO RUCHU – DISKUSE REGIONAL STATISTICS OF TOURISM – THE DISCUSSION

Lucie Petříčková

Vysoká škola hotelová v Praze

petrickova@vsh.cz

Klíčová slova:

cestovní ruch – region – kvantifikace – satelitní účet cestovního ruchu – statistika

Key words:

tourism – region – quantification – Tourism Satellite Account – statistics

Abstract:

The article contains a consideration and evaluation of the possibilities how to obtain relevant statistics of tourism at the regional level. It is focus on the subject which can be responsible for the data collection, analysis and its evaluation regarding used methodology. Demand after the data at the regional level and after its interpretation increases. This information is able to support qualified decisions about the investments in tourism, about the objectives which can be supported by state, union and international resources, about other objectives included in the integrated plans of development of territories.

Potřeba kvantifikace dopadů cestovního ruchu v regionech

Je zřejmé, že cestovní ruch se stal globálním jevem. Naprostá většina zemí a jejich vládní orgány se zajímají o vliv cestovního ruchu na jejich ekonomiku, na jejich ekonomický rozvoj. Avšak cestovní ruch je regionální záležitostí navázaný na jedinečnost území, historické, kulturní a přírodní památky v daném regionu či lokalitě.

Cestovní ruch není ekonomicky a statisticky uzavřené odvětví, o němž existují vypovídající ekonomické ukazatele, ale je dán souhrnem různých činností a aktivit lidí, které zasahují a prostupují v různé míře do mnoha ekonomických odvětví. Cestovní ruch má tedy průřezový charakter a z tohoto důvodu je velice obtížné kvantifikovat celkový ekonomický přínos pro danou zemi a daleko obtížnější je kvantifikace na úroveň regionů.

V současnosti nároky na komplexní informace o přínosech cestovního ruchu rostou, ekonomy a řídicí orgány operačních programů zajímá, jaká je role cestovního ruchu v ekonomice, ať už přímá nebo nepřímá, při vytváření pracovních míst, jaký vliv nebo dopady má cestovní ruch na zaměstnanost, podnikatelskou sféru, příjmy státu, regionů, obcí, na investiční činnost, infrastrukturu, dopravní cesty atd. [2]

Pro efektivní rozvoj cestovního ruchu jsou důležité kvalitní statistické informace. Statistika cestovního ruchu je oborovou statistikou, jejíž páteří jsou údaje

o kapacitě a návštěvnosti hromadných ubytovacích zařízení sloužících cestovnímu ruchu (zařízení, která pravidelně či nepravidelně poskytují přechodné ubytování účastníkům cestovního ruchu) a o účastnících zahraničního cestovního ruchu. Vedle toho jsou významné i výsledky šetření v domácnostech o domácím a výjezdovém cestovním ruchu. [7]

Základní otázkou je, KDO by měl statistiku na regionální úrovni sledovat analyzovat a vyhodnocovat a dále následuje otázka JAK, tedy podle jaké metodiky.

V zamyšlení se nad první otázkou, tedy, kdo by měl statistiku cestovního ruchu na regionální úrovni sledovat, se na první pohled naskytuje několik variant. Mohl by to být přímo Český statistický úřad nebo příslušné krajské úřady, úřady regionálních rad pro potřeby monitoringu a evaluace čerpání strukturálních fondů, kde cestovní ruch tvoří jednu z oblastí podporovaných z těchto zdrojů (operační programy Evropské unie se v procentuálním vyjádření na veřejné podpoře podílejí 96,5 %, národní podpůrné programy činí zbylých 3,5 % [4]), dále by to mohly být magistráty měst, městské či obecní úřady, turistická informační centra nebo organizace destinačního managementu. Jak je vidět institucí či organizací, které by se mohly chopit tohoto úkolu, máme dostatek. Než se zamyslíme nad druhou otázkou JAK, podle jaké metodiky, je třeba již z předešlého výčtu možných organizací, upozornit na rozdílnost pojetí a vytyčení regionu z pohledu každé zmíněné organizace.

Pro krajské úřady by byl region vymezen jako NUTS 3 tedy kraj, pro regionální rady by to byl pak NUTS 2 tedy region soudržnosti, pro magistráty, městské a obecní úřady by byl regionem daná obec, Český statistický úřad by byl schopen provést členění dat na všechna pojetí výše zmíněných regionů, které jsou ovšem regiony administrativními. Je třeba připomenout, že region z pohledu cestovního ruchu není regionem administrativním ale přirozeným, tudíž nerespektuje hranice dané administrativním členěním. S přirozenými regiony alias destinacemi pracují organizace destinačních managementů, které však nevznikají po celém území ČR tak, aby bylo celé území „pokryto“ a v případě sledování statistiky o dopadech cestovního ruchu bychom tak nedostávali kompletní informace za celé území ČR. Ještě jsou tu turistická informační centra, které sledují statistiky podle území, o kterém poskytují informace a v tomto případě by mohla vznikat ve velkých městech jakási duplicita sledovaných a sbíraných dat. Z výše uvedeného zamyšlení vyplývá složitost řešeného problému.

Otázkou zůstává, JAK by to dělali, tudíž jakou metodiku a metody by k tomu použily. Jako první se zde nabízí **Satelitní účet cestovního ruchu (TSA)** respektive jeho regionalizace a následná analýza těchto dat standardními ekonomickými metodami.

K základnímu vymezení TSA lze říci, že základní struktura satelitního účtu cestovního ruchu - Tourism Satellite Account (TSA) je založena na principu obecné bilanční vyrovnanosti mezi poptávkou po zboží a službách vyvolanou cestovním ruchem a jejím uspokojením (dodávkou zboží a služeb) v rámci národní

ekonomiky, obdobně jako v systému SNA93. Základní ideou a podstatou sestavení TSA je podrobná analýza aspektů poptávky po zboží a službách, které jsou spojeny s cestovním ruchem v rámci národní ekonomiky a zkoumání vztahů mezi dodávkou takového zboží a služeb v této ekonomice a jak tato dodávka ovlivňuje další ekonomické činnosti. [3]

Úkolem TSA je vytvořit model, který bude základním a trvalým nástrojem pro kvalifikované rozhodování v rozvoji cestovního ruchu na regionální úrovni ve veřejném i podnikatelském sektoru. [5]

V současné době však vedle sestavování TSA na celostátní úrovni vyvstává potřeba realizovat satelitní účet cestovního ruchu v prostorové dimenzi v souvislosti s územními rozdíly poptávky i nabídky cestovního ruchu, které lze v rámci většiny ekonomicky vyspělých zemí nalézt. Jedná se většinou o diverzitu možností (zdrojů) cestovního ruchu a jejich nerovnou distribuci v prostoru. Předpokladem disagregace TSA je ovšem odpovídající kvalita národních systémů nebo alespoň dostatečné zkušenosti a upevněná metodika jeho tvorby. Z toho důvodu je možné do současné doby nalézt jen několik úspěšných případů či pokusů regionalizace satelitních účtů cestovního ruchu ve světě.

Co se týče samotné regionalizace TSA a sestavení R-TSA (regionální TSA) v jednotlivých státech, pak je zcela zjevné, že touto problematikou se zabývají zejména ty státy, které považují cestovní ruch za jedno z nejdůležitějších odvětví rozvoje jejich národních ekonomik. V evropském prostoru se regionalizací TSA zabývá především Španělsko, Finsko, Norsko, Rakousko, Francie a další. [1]

Poptávka po regionálních účtech v cestovním ruchu roste. Má na tom podíl zejména stoupající celosvětový trend decentralizace politické moci a decentralizace řízení národních zdrojů ve federálních státech, regionech, obcích, atd. To v důsledku vede k tomu, že instituce na těchto úrovních potřebují odpovídající statistiky a informace. Cestovní ruch je navíc velmi úzce navázán na územní a geografickou strukturu, od níž se odvíjejí turistické aktivity a jsou pak v každém regionu specifické. Takové informace jsou dále přenositelné a důležité pro podnikatelskou sféru, která tak sleduje současné trendy, sezónní výkyvy v poptávce po zbožích či službách atd.

Světová organizace cestovního ruchu UNWTO navrhuje přístup k regionalizaci TSA limitovaný na dvě teritoriální úrovně. První z nich je region, identifikovaný jako administrativní celek odpovídající prvnímu stupni územní disagregace země v termínech svého politického a administrativního členění (NUTS2 v EU, provincie v Kanadě, jednotlivé státy v USA nebo Brazílii). Druhou úroveň tvoří turistická destinace jako subregionální území s podstatnou aktivitou z oblasti cestovního ruchu (obce, sdružení obcí, atd.) [6]

K použití TSA v regionálním členění by jako odpovědný subjekt musel přistoupit Český statistický úřad, který je zodpovědný za sestavení národního satelitního účtu, což vykonává, v evropském srovnání, celkem úspěšně. ČSÚ by však potřeboval k regionalizaci TSA informace z regionů, kde by bylo třeba nalézt partnery, zřejmě kraje.

Vlastní šetření aktérů CR v regionech – možnost jak získat relevantní data

Další možnost se skýtá ve vlastním šetření, které provádí organizace a subjekty uvedené výše tzn. zejména turistická informační centra, městské a obecní úřady, organizace destinačního managementu a opět následná analýza známými ekonomickými metodami.

V rámci disertační práce autorky „Analýza statistiky cestovního ruchu – možnosti regionalizace satelitního účtu cestovního ruchu“ bylo zpracováno dotazníkové šetření zaměřené na zjištění znalosti výše uvedených subjektů (kromě organizací destinačního managementu) o existenci TSA, možnostech jeho využití, sledování vlastních statistik atd. Šetření bylo provedeno v roce 2006 a v současné době se připravuje jeho opakování se zahrnutím i organizací destinačních managementů. Některé výsledky z šetření jsou následně uvedeny.

V rámci dotazníkového šetření bylo celkem rozesláno 350 dotazníků organizacím zabývajícím se cestovním ruchem či subjektům kompetentním v oblasti cestovního ruchu v regionech ČR. Jednalo se o krajské úřady, informační centra či střediska, centra pro regionální rozvoj, správy CHKO, správy národních parků, euroregiony, magistráty, městské úřady a obecní úřady, návratnost byla 37 %.

- Téměř 65 % respondentů uvedlo, že o TSA nic neví a nikdy o něm neslyšelo.
- Téměř polovina oslovených respondentů (49,1 %) získává z vlastních zdrojů či šetření data o počtu návštěvníků kulturních památek ve svém regionu, sleduje návštěvnost TIC (44,5 %) a v menší míře, jak uvedlo 28,9 % respondentů, sledují počty zahraničních turistů ubytovaných v konkrétních regionech. Necelých 9 % respondentů pak dokonce eviduje data o výdajích zahraničních návštěvníků.
- Co se týče využívání sekundárních dat nabízených ČSÚ z oblasti cestovního ruchu 65,6 % respondentů uvedlo, že je nevyužívají, přičemž hlavním důvodem je, že jsou pro jejich potřeby nevyužitelná.
- Necelých 35 % respondentů data ČSÚ využívá, nejčastěji se jedná o data týkající se: domácího a výjezdového cestovního ruchu (86,4 %), návštěvnosti v hromadných ubytovacích zařízeních cestovního ruchu (59,1 %), kapacity hromadných ubytovacích zařízení cestovního ruchu (54,6 %).
- Na zkvalitnění statistiky ČSÚ a její vyšší využitelnost uvedli respondenti následující náměty -zjišťovat data o cestovním ruchu na úrovni nižší než NUTS III, vedení statistiky po turistických oblastech, zlepšit úplnost a přesnost vykazovaných údajů, data zveřejňovat dříve, mobilní výzkumy v lokalitách dle potřeby, vytvoření metodiky získávání a vyhodnocování dat, upřesnit termín sezóna, lepší spolupráce.

Závěr

Z uvedeného velmi krátkého zamyšlení vyplývá složitost celé problematiky regionálního sledování dat o cestovním ruchu. Vyjasnění problému možná přispěje zákon o cestovním ruchu, který v současné době připravuje Ministerstvo pro místní rozvoj ČR.

Literatura:

- [1] PETŘÍČKOVÁ, L. *Zhodnocení mezinárodních zkušeností s regionalizací Satelitního účtu cestovního ruchu – Rakousko, Španělsko*; 1. Mezinárodní kolokvium o cestovním ruchu, 2010, MU Brno
- [2] SINGULAR CZECH s.r.o. *Statistika v cestovním ruchu*, Praha 2007
- [3] SOUBORNÉ INFORMACE ČSÚ. *Příprava satelitního účtu cestovního ruchu v ČR*, kód:1522-04, 2004
- [4] STUDNIČKA, P. *Veřejná podpora cestovního ruchu v České republice v letech 2000 - 2009*. SCIENTIA IUVENTA 2010. Banská Bystrica: EF UMB, 2010. ISBN 978-80-8083-965-9.
- [5] UNWTO. *Adapting the National Tourism Satellite Account (TSA) Project to Subnational Levels* – a discussion paper, Madrid, 2005
- [6] UNWTO. *General Guidelines for National Tourism Administrations relative to the development of the Tourism Satellite Account*, Madrid 2002
- [7] www.vzdelavanivcr.cz

EFEKTIVNOST INVESTIČNÍCH POBÍDEK V ČR Z HLEDISKA ROZVOJE REGIONŮ (NUTS 3)

THE EFFECTIVENESS OF INVESTMENT INCETIVES IN THE CEZECH REPUBLIC IN TERM OF DEVELOPMENT REGIONS (NUTS 3)

Dobroslava Pletichová

Česká zemědělská univerzita v Praze

pletichova@pef.czu.cz

Klíčová slova:

investiční pobídky – přímé zahraniční investice – regionální politika – míra nezaměstnanosti – produktivita práce

Keywords:

investment incentives – foreign direct investment – regional policy – unemployment – productivity

Abstract:

In terms of regional and employment policy is expected that the investment incentives such as public support for investment help in reducing regional disparities in unemployment, in compensation income disparities between regions and population stabilization in the region.

Development in the labor market is a major macroeconomic and social problem. Dynamic economic growth in the CR was the result of growth in labor productivity and fixed capital formation. Investments lead to increased economic efficiency and productivity, especially substitution of capital for labor, but also limit the scope for creating new jobs, especially for workers with lower qualifications. Regional differences in unemployment are the result of the inflexibility of supply and limited demand for unskilled labor, especially in problematic regions.

Úvod

Zákon o investičních pobídkách č. 72/2000 Sb. vstoupil v platnost 1. května 2000. Dle tohoto zákona mají domácí i zahraniční investoři stejná práva a podmínky při realizaci svých projektů v ČR. Zákon byl akceptován Evropskou komisí a tím se Česká republika stala transparentním a důvěryhodným prostředím pro zahraniční investory. Podpora investic formou investičních pobídek do zpracovatelského průmyslu se v ČR uplatňuje od roku 1998. Podle studie konzultantské společnosti Deloitte bylo v období 1998-2008 podpořeno 486 projektů ve výši 30,068 mld. Kč. Do r. 2008 bylo vytvořeno cca 308 tis. nových pracovních míst (9% z celkového počtu pracovníků v ČR) a investiční nabídky vydělaly cca 230 mld. Kč. Projekty podpořené investičními pobídkami generovaly v tomto období účetní přidanou hodnotu ve výši 1014 mld. Kč a tím se podílely na tvorbě hrubé přidané hodnoty v ČR (v r. 2008 13%). Růst efektivnosti a konkurenceschopnosti firem vlivem

investičních pobídek ve zpracovatelském průmyslu je patrný z vývoje ukazatele ROE (podíl čistého zisku a základního kapitálu), který v roce 2007 dosahoval 45% (průměr ve zpracovatelském průmyslu bez pobídek cca 15%). Růst výnosnosti kapitálu ovlivňuje příjmy do státního rozpočtu. Investiční pobídky ovlivnily restrukturalizaci českého průmyslu, neboť cca 55% projektů se realizovalo v automobilovém, strojním, elektrickém a optickém průmyslu. Důležitým přínosem investičních pobídek je i transfer technologického know-how, které působí na výrobu s vyšším podílem přidané hodnoty a tím vyšší konkurenceschopností na trhu. Projekty podpořené investičními pobídkami se významně podílely na exportu ČR (v roce 2008 29%).

Neméně důležitá je i spolupráce investorů s univerzitami a vědeckými pracovišti. I to je důležité hledisko, neboť efekty vyvolané investičními pobídkami je nutné chápat v rámci celého hospodářství. Nepřímé efekty mohou být za určitých podmínek velmi významným stimulem pro růst ekonomiky. [4] Za kladnou externalitu lze považovat vznik dalších pracovních míst i u firem, které investiční pobídku nezískaly. Jedno pracovní místo vytvořené investiční pobídkou generuje 2 další pracovní příležitosti u dodavatelů těchto firem. Mezi negativa investičních pobídek lze zařadit vysoké náklady na tvorbu nových pracovních míst (1,6 mil.Kč na 1 pracovní místo), což je ve srovnání s náklady bez investičních pobídek výrazně nákladnější a tím se snižuje jejich význam z hlediska řešení rozdílů v ekonomické úrovni regionů. Nevýhodou pro české podnikatele je i to, že investiční pobídky jsou ve větší míře využívány zahraničními investory velkých firem, kterým stát poskytuje výhody (např. daňové) na úkor malých firem. Tím dochází k deformaci trhu.

TAB. 1: Celkový čistý příjem státu z investičních pobídek za období 1998-2008

rok	fiskální příjmy	investiční ¹⁾ pobídky	příjem státu z IP v daném roce	příjem státu z IP kumulativně
1998	1 793 006	16630	1 776 376	1 776 376
1999	2 884 317	99864	2 784 453	4 560 830
2000	5 213 101	400634	4 812 467	9 373 297
2001	10 683 631	948806	9 734 825	19 108 122
2002	16 662 239	2363728	14 298 512	33 406633
2003	20 041 551	3122017	16 919 534	50 326 167
2004	23 258 152	5084665	18 173 487	68 499 654
2005	31 133 265	3524027	27 609 238	96 108 892
2006	41 650 797	4418130	37 232 667	133 341 559
2007	51 119 745	6043638	45 076 107	178 417 666
2008	55 147 712	4046685	51 101 027	229 518 693
CELKEM	259 587 516	30 068 822	229 518 693	

Zdroj: [4]

Pozn.: Z hlediska celkového fiskálního dopadu IP jsou brány v úvahu celkové fiskální příjmy generované projekty (přímý vliv - na úrovni investorů a nepřímý vliv - na úrovni dodavatelů), vč. celkové výše skutečně čerpaných investičních pobídek. Z celkové sumy fiskálních příjmů státu (cca 259 mld. Kč) bylo cca 73 mld. Kč získáno od investorů (cca 28%). Ve výši investičních pobídek v jednotlivých rocích je započtena specifická pobídka v podobě kapitálové podpory investic poskytnutá jedinému investoru

Z tabulky č. 1 je patrné, že příjmy státu několikanásobně převyšují čerpané investiční pobídky. Průměrná hodnota příjmu státu za roky 2000-2008 je 8,63 Kč na 1 Kč čerpaných investičních pobídek.

Cíl a metodika

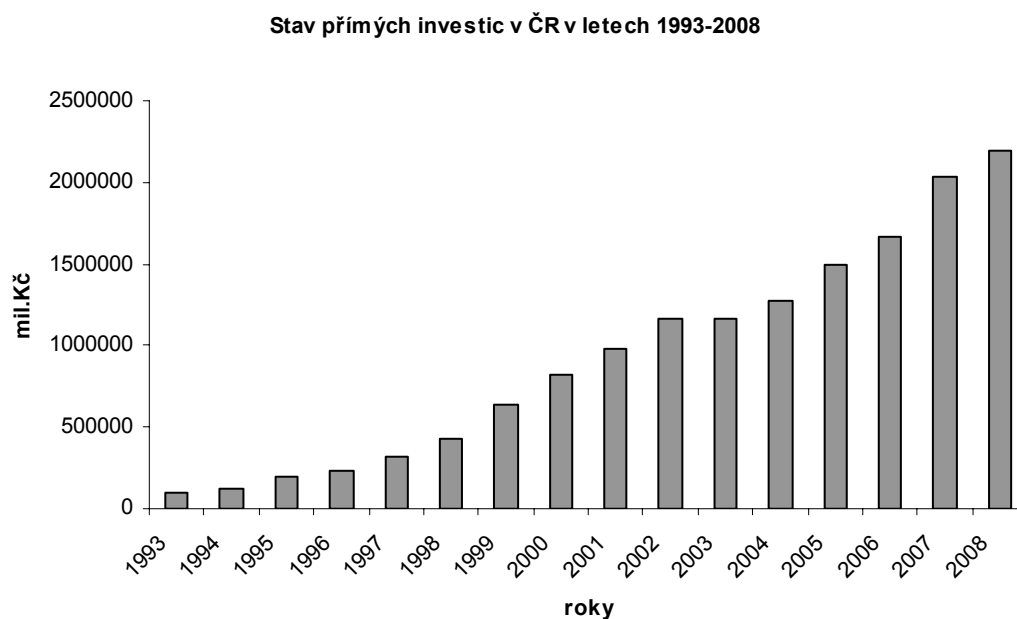
Cílem tohoto příspěvku je zhodnotit vliv investičních pobídek na vyrovnaní disparit mezi regiony, na základě analýzy vybraných makroekonomických ukazatelů. Česká republika patří i přes celosvětovou krizi stále mezi nejbezpečnější regiony pro zahraniční investory. Zhruba 80% investičních pobídek je čerpáno na zahraniční projekty, proto je analyzován vliv přímých zahraničních investic na vývoj nezaměstnanosti, HDP/obyv., tvorbu hrubého fixního kapitálu a produktivitu práce u vybraných regionů. Pro komparaci byly zvoleny 2 regiony (po vyloučení Hl.m. Prahy), jeden s vysokým podílem PZI (Středočeský kraj) a jeden s nízkým podílem PZI (Olomoucký kraj).

Výsledky a diskuse

Přímou zahraniční investicí (dle OECD a MMF se rozumí záměr rezidenta jedné ekonomiky (přímý investor) získat trvalou účast v subjektu, který je rezidentem v ekonomice jiné, než ekonomika investora (přímá investice). Tento podíl činí 10 a více procent akcií (podílu) nebo hlasovacích práv. Podle procenta podílu investora na základním kapitálu nebo hlasovacích právech jsou společnosti rozděleny na dceřinné (více než 50% podíl, přidružené společnosti (10-50% podíl) a pobočky (100% vlastnictví přímého investora). PZI jsou strukturovány na: základní kapitál + reinvestovaný zisk + ostatní kapitál. Největší podíl zahraničního kapitálu je v odvětví peněžnictví a pojišťovnictví (cca 19%), nemovitostech a službách pro podniky (16%). V sektoru služeb je alokováno 53,7% z celkového objemu investovaného kapitálu, ve zpracovatelském průmyslu 34,6%. Většina zahraničních investic jde do velkých podniků (s více než 250 zaměstnanci) 58% objemu PZI, do středně velkých podniků (s 51-250 zaměstnanci) 18,7% a zbývajících 23,3% do menších podniků s 50 zaměstnanci a méně.[4]

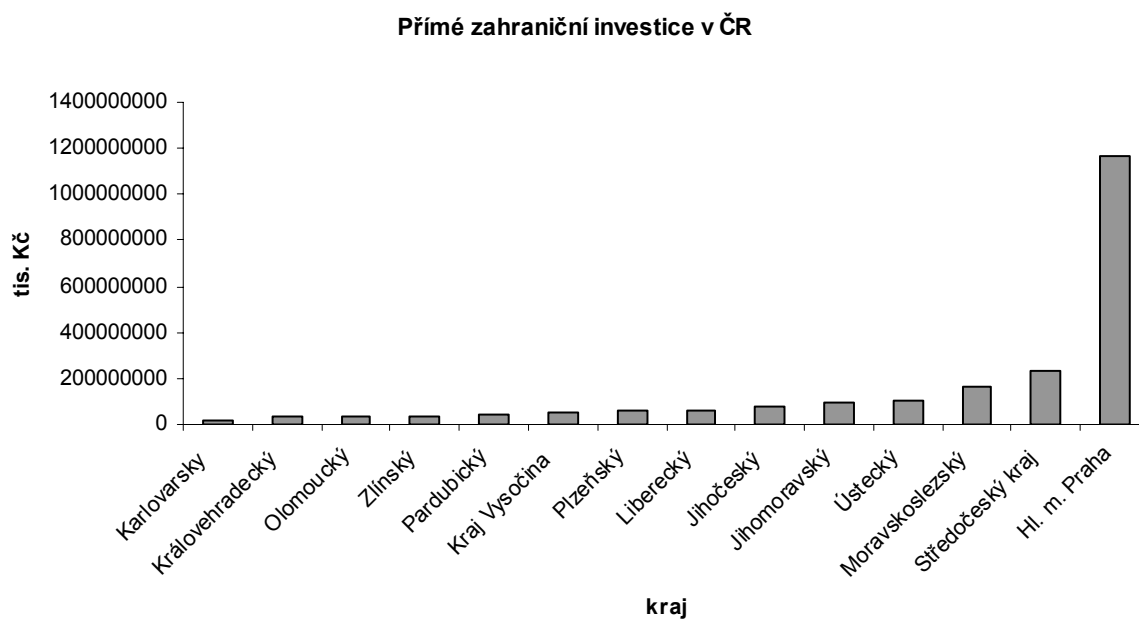
Česká republika je pro zahraniční investory atraktivní nejen svojí polohou, ale i stabilní ekonomikou, kvalitní infrastrukturou a pracovníky s vysokou odborností. Z těchto důvodů investovaly v ČR významné nadnárodní korporace jako např. Honeywell, Microsoft, SUN Microsystems, Ingersoll-Rand, Panasonic, DHL, IBM. Zpočátku do ČR plynuly výrobní investice, v současné době i služby.

GRAF 1: Vývoj stavu PZI v ČR (kumulativně) mil. Kč



Zdroj: Czechinvest

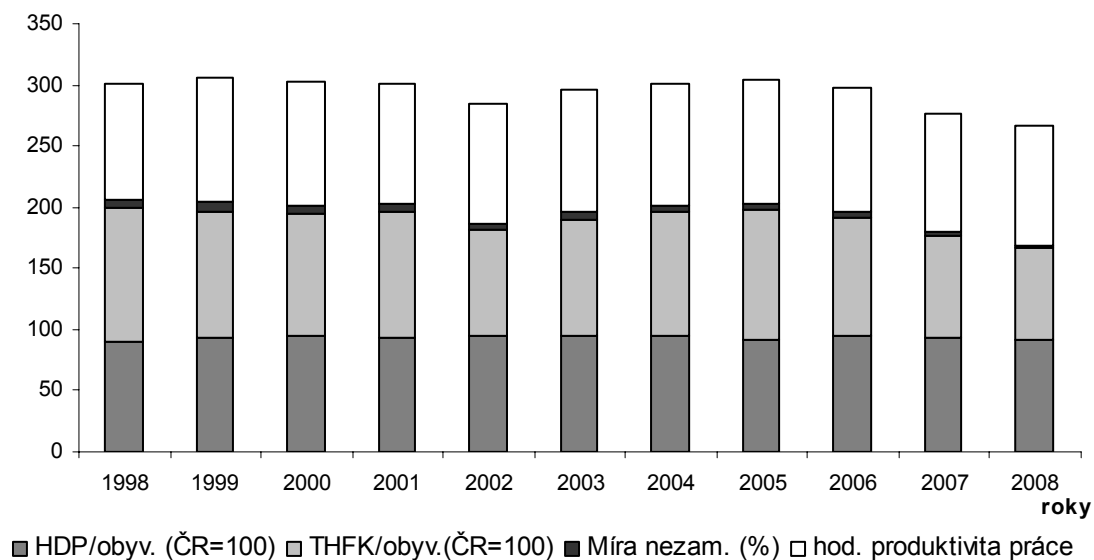
GRAF 2: Stav PZI podle krajů k 31.12.2008



Zdroj: ČNB

GRAF 3: Vývoj vybraných ukazatelů v regionu s nejvyšším podílem PZI

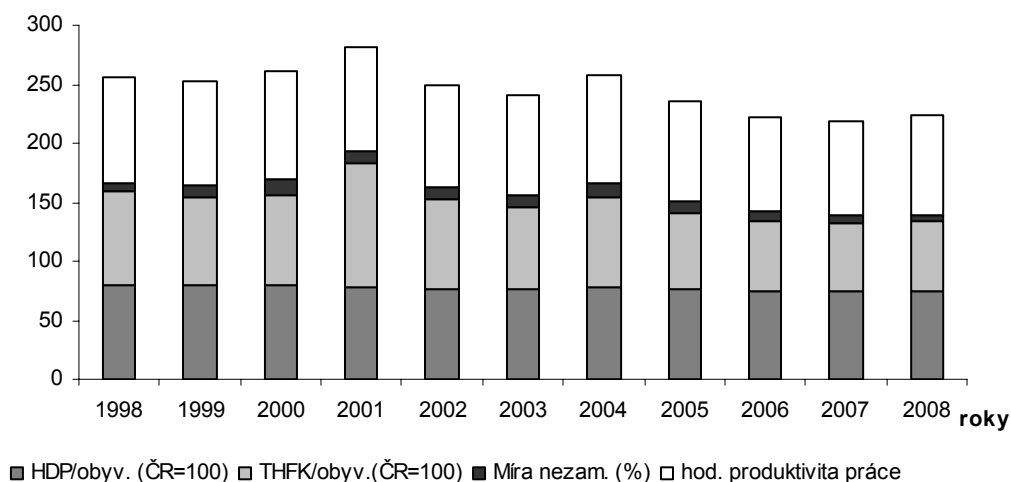
Vývoj makroekonomických ukazatelů ve vybraných regionech s nejvyšším podílem PZI - Středočeský kraj



Zdroj: ČNB

GRAF 4: Vývoj vybraných ukazatelů v regionu s nízkým podílem PZI

Vývoj makroekonomických ukazatelů ve vybraných regionech s nejnižším podílem PZI - Olomoucký kraj



Zdroj: ČNB

Z výše uvedených grafů je patrné, že přímé zahraniční investice jdou spíše do regionů s relativně nízkou mírou nezaměstnanosti a vyšší ekonomickou úrovní. Z hlediska regionální politiky a politiky zaměstnanosti vyplývá, že systém veřejné

podpory investic nedokáže efektivně tyto prostředky alokovat do znevýhodněných regionů a dochází tak k dalšímu prohlubování disparit.

Pozitiva PZI

- příliv kapitálu do ekonomiky
- příliv moderních technologií, zvyšující efektivitu výroby
- ochrana životního prostředí využitím technologií, které méně poškozují životní prostředí
- podniky se zahraničním kapitálem se vyznačují vysokou mírou investic a mírou zisku a vyšší produktivitou práce ve srovnání s českými firmami
- významně ovlivňují export

Negativa PZI

- vytěsnění domácích úspor zahraničními úsporami
- útlum výroby a dovoz vlastních výrobků
- dovoz surovin a polotovarů firmami se zahraniční účastí omezuje domácí producenty

Závěr

Z analýzy vlivu investičních pobídek na rozvoj regionů vyplývá, že státní podpory nejsou alokovány podle ekonomické zaostalosti regionu. Relativní vyspělost kraje tak nemá vliv na objem alokovaných prostředků a proto investiční pobídky nejsou cíleny do méně rozvinutých regionů. Tím se ztrácí cíl, ke kterému byly určeny. Prioritou pro investory je především efektivní zhodnocení jejich kapitálu, proto investují do odvětví s vysokou mírou zisku, většinou v regionech s relativně nízkou mírou nezaměstnanosti. Tím se prohlubuje rozdíl mezi podniky s domácími a zahraničními vlastníky a česká ekonomika se stává duální ekonomikou. Efekty z investičních pobídek se projevují v rámci celého hospodářství ČR, nikoli však na úrovni regionů.

Literatura:

- [1] BENÁČEK, V., VÍŠEK, J. A. The Determinant of FDI Flows in Czech Manufacturing Industry at the Sectoral Level. Výzk. práce UK, IES a ACE Brusel, 1999a
- [2] DAMBORSKÝ, M., ŘÍHOVÁ, G. Direct Foreign Investment in the Czech Republic. Thessaloniki 06.07.2009-07.07.2009. In: ELEFTHERAKIS, G., HANNAM, S., KALYVA, E., *Psychogios, A.* (ed.). Infusing Research and Knowledge in South-East Europe. Thessaloniki: South-East European Research Centre, 2009, s. 255-261. ISBN 978-960-9416-00-9. ISSN 1791-3578.
- [3] DAMBORSKÝ, M., ŘÍHOVÁ, G. Přímé zahraniční investice v ČR. *Regionální studia*, 2008, č. 2, s. 22-28. ISSN 1803-1471.

- [4] Deloitte, Finální zpráva vyhodnocení dopadů investic čerpajících pobídky a zhodnocení efektivity agentury CzechInvest, 15.2.2010
- [5] FOTR, J., SOUČEK, I. *Podnikatelský záměr a investiční rozhodování*, Grada Publishing.a.s., 2005 ISBN 80-247-0939-2
- [6] VALACH, J. *Investiční rozhodování a dlouhodobé financování*, Ekopress,s.r.o.,2006, ISBN 80-86929-01-9
- [7] ŽÍDKOVÁ, D. *Investice a dlouhodobé financování*, ČZU Praha, 2007 ISBN 978-80-213-1636-2
- [8] <http://www.czechinvest.org/podpora-investic>
- [9] http://www.cnb.cz/cs/statistika/platebni_bilance_stat/pzi/index.html
- [10] http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/regiony_mesta_obce_souhrn

Poznatky uváděné v příspěvku vyplynuly z řešení IVZ MSM 6046070906 „Ekonomika zdrojů českého zemědělství a jejich efektivní využívání v rámci multifunkčních zemědělskopotravinářských systémů“.

MERANIE POTENCIÁLU REGIÓNŮ

METHODS FOR REGION POTENTIAL MEASUREMENT

Ľuboš Polakovič, Gejza Bodon

LOTES Centrum s.r.o. Bratislava, Exos, s.r.o. Košice

lubos.polakovic@silma.sk, bodon@exos.sk

Kľúčové slová:

región – potenciál – entropia – výkonnosť

Key words:

region – potential – entropy – efficiency

Abstract:

The evaluation of organizations via economic parameters lost dynamics at the end of 20th century. The era of the quality starts. To evaluate the quality several approaches were adopted. The EFQM method is widely used in Europe. Its ambition is to evaluate measure and manage also potential to reach economic results. To evaluate noneconomic subjects the method was adopted as CAF. It is used mostly for public administration.

New methods able to catch the whole picture and dynamic parameters were necessary to develop at the beginning of 21st century. The more exact quantification is also needed. The Spiral management fulfills these requirements, because. This methodology is enabled to measure the region as the environment or as the subject.

Región a jeho meranie

Čo je región

Pre potrebu tohto materiálu definujeme región ako celistvé územie a aspoň jedným spoločným prvkom. Pričom spoločným prvkom môže byť aj napríklad spoločný záujem.

Meranie regiónu

Región má z hľadiska merania dve úrovne:

- Región ako prostredie pre organizácie a jednotlivcov
- Región ako riadená organizácia

Pri popise a riadení regiónu musíme dôsledne rozlišovať tieto úrovne. Obe sa rozlišujú z hľadiska merania a riadenia. **Miešanie úrovní je najčastejšia chyba, ktorá znemožňuje skutočne s regiónmi niečo aj reálne urobiť.**

EFQM - European Foundation for Quality Management, Európsky model excelencie

Proces slúži na sebahodnotenie organizácie podľa 9 kritérií, čo umožňuje stanoviť jej úroveň /vyspelosť/. Sebahodnotenie a jeho preverenie externými hodnotiteľmi sa

riadi presnými pravidlami, ktoré kvantifikujú výsledky sebahodnotenia a tak je možné porovnávať organizácie medzi sebou.

Model EFQM poskytuje:

- hodnotenie založené na realite ,
- prostriedky na dosiahnutie zhody stanovených a dohodnutých požiadaviek potrebných na zlepšenie fungovania podniku,
- hodnotenie podľa súboru kritérií, ktoré sú akceptované v celej Európe,
- prostriedok umožňujúci zapojenie zamestnancov do zlepšovateľského procesu,

Zhrnutie

EFQM model excelentnosti sa považuje za náročný, ale veľmi efektívny nástroj v práci profesionála kvality. Jeho použitie prichádza do úvahy najmä v pokročilom štádiu výkonnosti organizácie.

Je možné skonštatovať, že model EFQM Excellence umožňuje veľmi disciplinovaný, systematický pohľad na systém riadenia podniku. Umožňuje zistiť, či sa organizácia zlepšuje a pristupuje systematicky k výkonu vlastnej činnosti. Samohodnotenie prostredníctvom modelu EFQM Excellence môže poskytnúť celkový prehľad o výkonnosti organizácie a o stupni zrelosti systému manažérstva kvality. Môže i pomôcť identifikovať oblasti vyžadujúce zlepšenie v organizácii a určiť priority.

CAF - Common Assessment Framework- Spoločný hodnotiaci rámec

Model CAF (The Common Assessment Framework) je nástrojom merania a riadenia kvality pre štátnu a verejnú správu. Bol vyhotovený na používanie vo všetkých úsekoch verejného sektora. Tento model je výsledkom spolupráce pri manažérstve kvality medzi ústrednými orgánmi štátnej správy v krajinách Európskej únie, ktoré sú zodpovedné za verejnú správu. Výsledkom hodnotenia je stanovenie oblastí na zlepšovanie.

Hlavné charakteristiky

- hodnotenie založené na dôkazoch pri uplatnení súboru kritérií, ktoré sú akceptované vo verejnom sektore v celej Európe,
- prepojenie medzi rôznymi výsledkami, ktoré treba dosiahnuť, a podpornými postupmi alebo predpokladmi,
- prostriedok na vytvorenie entuziazmu medzi zamestnancami ich zapojením do zlepšovateľského procesu,

Zhrnutie

Model CAF sa považuje za jednoduchý, ale veľmi efektívny nástroj na meranie kvality. Jeho použitie prichádza do úvahy najmä v začiatkovej fáze merania výkonnosti organizácie. Používa sa hlavne vo verejnej správe.

Špirálový manažment

Špirálový manažment je prvý ucelený pohľad na fungovanie živých systémov z hľadiska manažmentu. Ako prvý nevychádza zo zovšeobecňovania znalostí ale odvodením zo základných zákonitostí. Vychádza z predpokladu, že organizácie a subjekty tvorené ľuďmi sa správajú ako živé systémy. Preto ich treba skúmať, merať a riadiť ako živé systémy. Doterajšie práce v tejto oblasti však neposkytujú dostatočné podklady, a tak Špirálový manažment prináša aj teóriu riadenia živých systémov.

Základné východiská:

Hlavný cieľ každého živého systému je udržanie a rozvoj života. Tento sa skladá z troch cieľov:

1. **Udržanie života** – na to je potrebné získanie dostatočného množstva energie. Pre ekonomické subjekty ide o ekonomickú úspešnosť organizácie
2. **Kvalita života** – na to je potrebné zbaviť sa dostatočného množstva entropie. Pre ekonomické subjekty ide o konkurencieschopnosť, potenciál úspešnosti organizácie
3. **Rozvoj života** – na to je potrebné vývojom reagovať na zmeny vonkajšieho prostredia. Pre ekonomické subjekty ide o časovú úspešnosť organizácie

Kľúčové parametre sú energia, entropia a čas. Dosiahnutie tohto cieľa umožňuje 5 vzájomne závislých činiteľov

1- **Zdroj** je prameň energie a ideí. Sú to tvorivo zapojení ľudia.

2 - **Prostriedok** sa v procese spotrebováva. Ide o stroje, zariadenia ale aj skúsenosti a idey.

3 - **Pásmo práce**, výkonnosť nastavuje hranice, pravidlá a limity premeny práce na produkt. Je to výsledok práce manažmentu do vnútra organizácie.

4 - **Prostredie** nastavuje hranice, pravidlá a limity premeny produktu na výsledok – naplnenie troch horeuvedených cieľov. Je to výsledok legislatívy, konkurencie a spolupráce.

5 - **Čas** - zrýchľujúci sa čas

Každý z činiteľov môže byť v piatich stavoch. Práve zmeranie stavov dáva kompletný pohľad na úspešnosť organizácie.

Rozšírenie

Špirálový manažment ŠM bol otestovaný v podnikateľskej sfére, verejnej správe, štátnej správe, zdravotníctve, priemysle, poľnohospodárstve, energetike, službách

Metrika

Každý činiteľ hodnotený pomocou piatich stavov. Počet päť vyplýva z riešenia systému diferenciálnych rovníc. Stavy sú nastavené od najlepšieho možného po najhorší možný. Táto voľba zabezpečuje unikátne pokrytie celého rozsahu. Stav sa hodnotí pomocou entropie.

Cieľom merania je získanie súboru hodnôt, ktoré umožnia popísať a riadiť meraný systém. Je potrebné dosiahnuť potrebnú presnosť na riadenie. Zároveň musíme vedieť, či máme pokryté kľúčové oblasti.

Pri meraní regiónu musíme merať dva rozdielne aspekty. Prvý aspekt vníma región ako organizáciu – objekt porovnávania s inými regiónmi, meriame jeho výkonnosť, efektivitu a iné ukazovatele. Druhý aspekt vníma región ako prostredie - pre organizácie, občanov, firmy a podobne. Pri meraní musíme dôsledne rozlišovať, ktorý aspekt vlastne meriame. Špirálový manažment ŠM využíva objektívne, subjektívne aj objektivizované subjektívne metódy. Najčastejšie sa používa subjektívna objektivizovaná metóda – pocitový štatistický benchmarking. Namerané výsledky a ich interpretácia sa konfrontuje s realitou.

TAB. 1: Porovnanie metód v tabuľkovej forme

Parameter	EFQM, CAF	Špirálový manažment
Rozšírenie	veľké	iba začína
Akceptovanie v EÚ	veľké	žiadne
Porovnanie regiónov	použiteľné	presné
Hodnotenie regiónu ako prostredia	nepoužiteľné	presné
Meranie regiónu ako subjektu	obmedzene	vhodné
Región ako podklad na riadenie	obmedzene	vhodné
Teoretický základ	expertný	zákonitosti
Presnosť merania	nízka	dobrá
Kvantifikácia merania	expertne	presná
Pokrytie merania ukazovateľmi	vybrané oblasti	kompletné
Funkčné väzby medzi parametrami	nie sú	sú
Celkový obraz	neposkytuje	poskytuje
Použitie v budúcnosti	klesajúce	rastúce
Použitie pri raste znalostí	klesajúce	rastúce
Možnosť porovnania s inými druhmi subjektov z hľadiska riadenia	obmedzené	presné
Určenie dynamických parametrov	subjektívne	objektívne

Zhodnotenie

EFQM je nástroj prvej generácie na hodnotenie kvality organizácie. Vychádzal z potrieb 20. storočia. Reagoval na potrebu zmerať fungovanie organizácie v širšom meradle ako len ekonomicky. Nemá teoretický základ. Merané parametre boli vybrané expertne bez hlbšieho dôkazu. Vzájomné väzby medzi parametrami nie sú

definované. Kvantifikácia (počet bodov) bol určený expertným odhadom bez dôkazu vplyvu. Je široko akceptovaný v Európe.

CAF je na rovnakej úrovni ako EFQM. Je iba upravený pre verejnú správu.

Špirálový manažment ŠM je nový prístup vhodný pre 21. storočie. Vychádza zo zákonitostí. Východiská vie dokázať. Definuje funkčné vzťahy medzi parametrami. Umožňuje zmerať a riadiť región aj ako prostredie aj ako organizáciu. Jeho výsledky sú priamo použiteľné na riadenie. Jednoznačne je to výrazne vhodnejší nástroj budúcnosti s podstatne širším použitím.

Literatura:

- [1] KOPČAJ, A. *Košatění bohatství*, KOPČAJ – SILMA 90, Ostrava, 1997, ISBN 80-902358-0-8
- [2] KOPČAJ, A. *Řízení proudu změn*, GRADA Publishing, 1999, ISBN 80-902358-1-6
- [3] KOPČAJ, A. *Spirálový management*, ALFA Publishing, 2007, ISBN 978-80-68851-71-6
- [4] www.eipa.eu

NEURČITOST V EXPERTNÍCH SYSTÉMECH A JEJÍ VYUŽITÍ V EKONOMII UNCERTAINTY IN EXPERT SYSTEMS AND ITS ECONOMY USAGE

Alena Pozdílková

Univerzita Hradec Králové

alena.pozdilкова@uhk.cz

Klíčová slova:

neurčitost – expertní systémy – extrémální algebry – fuzzy množiny

Key words:

uncertainty – expert systems – extremal algebra – fuzzy sets

Abstract:

This article describes various types of uncertainty in experts systems and its usage in economy, for example bank systems. At first is uncertainty defined generally, in following part are outlined basics of fuzzy sets theory, including operations, which are used in fuzzy measures theory. Last part describes max-min algebra, its usage in uncertainty, and solution of one-sided and two-sided problem with examples. It is mentioned usage in fuzzy theory and economy.

Vyjádření neurčitosti a možné ekonomické aplikace

K vyjádření neurčitosti v expertních systémech se s úspěchem využívá teorie fuzzy množin. Tato teorie využívá 2 základní operace, kterými jsou maximum a minimum. Ke zpracování informací a znalostí použít lze využít matematického aparátu, nabízeného extrémálními algebry, které budou popsány v další kapitole. Operace minimum a maximum reprezentují operace průniku a sjednocení v teorii fuzzy množin.

Těmito operacemi lze v expertních systémech například porovnávat ideální stav s reálným stavem a získávat potřebná srovnání (nedefinovat extrémní stavy a použít minima a maxima), nakolik se realita blíží předdefinovanému stavu. Například v bankovním systému srovnání je velmi užitečné získat porovnání ideálního klienta a klienta reálného, který se uchází o některý z nabízených produktů. Ideální klient je definován jako například jako kombinace ideálních hodnot všech důležitých porovnávaných ukazatelů (věk, praxe, plat,...).

Pro dané systémy lze definovat také váhy, nakolik je dané kritérium důležité pro celkové vyhodnocení. Například pro zmiňovaný bankovní systém by kritérium plat mělo větší váhu než jiná kritéria. Tyto váhy z intervalu $\langle 0,1 \rangle$ jsou vlastně fuzzy množinami a lze je použít i na přesné údaje. Opět k operacím s fuzzy váhami lze využít reprezentaci pomocí minima a maxima a výhody algebraického aparátu.

Neurčitost

V reálném životě máme na jedné straně složitou skutečnost a na druhé přesnou matematiku. Pokud chceme využívat určitých přesných principů v reálném světě, musíme si tento svět do jisté míry zjednodušit. Dokážeme docílit velké přesnosti

v popsání určitého problému, ale daný problém v sobě má řadu zjednodušení a nepřesností a daný popis je tím pádem více či méně zkreslený. Práce s neurčitými znalostmi a daty je pro expertní systémy typická. Nejistota má celou řadu příčin – data mohou být neúplná, zkreslená, znalosti heuristické, nepodložené výzkumem atd.

Většina údajů a znalostí, používaných ve znalostních či expertních systémech, je nějakým způsobem nejistá. Jistých znalostí a výsledků je velmi málo a většinou nejsou příliš spjaty s reálným životem. V něm se setkáváme s různými typy nepřesností.

Jedním z možných problémů mohou být nepřesné údaje. Potom i zcela přesná znalost aplikovaná na nepřesné údaje přináší nepřesné výsledky. Například chceme spočítat objem hrnečku. Zcela přesně z matematiky víme, jak se objem válce počítá, leč hrneček nemusí být dokonalý válec a má například i proláklinu na ouško. Tedy aplikace zcela přesné znalosti v tomto případě nepřináší přesné výsledky.

Takovýchto přesných znalostí je ale v reálném světě velmi málo a na téměř všechny znalosti se vztahuje spousta výjimek a různě velká míra nejistoty.

Například si vezměme výrok: Všechna kvalitní auta jsou drahá. Zde se setkáváme hned s 2 typy neurčitosti najednou. Jeden typ je ve výjimkách. Občas se setkáme i s levným kvalitním autem. Druhý typ neurčitosti je obsažen přímo ve významu slov kvalitní a drahý (vágní typ neurčitosti). Každý člověk má totiž jiný názor na kvalitu a cenu auta.

Při řešení různých typů úloh se setkáváme jak s nejistými daty, tak s nejistými znalostmi různého typu. Díky velké variabilitě typů nejistoty a neurčitosti existuje spousta různých matematických postupů a metod, z nichž každý má své výhody a nevýhody.

Prvním pojetím neurčitosti je přístup založený na teorii pravděpodobnosti, druhým jsou metody založené na teorii fuzzy množin.

L. A. Zadeh formuloval jeden z nejdůležitějších principů neurčitosti, tzv. princip inkompatibility. Roste-li složitost systému, klesá naše schopnost formulovat přesné a výstižné soudy o jeho chování, až je dosaženo hranice, za níž jsou přesnost a relevantnost prakticky vzájemně se vylučující charakteristiky.

Využití přirozeného jazyka

Důležitým nástrojem je přirozený jazyk. Jazyk dovoluje formulovat vágní pojmy, pomocí kterých dokážeme neurčitost jistým způsobem uchopit. S přesným vymezením pojmů souvisí mnoho paradoxů, uveďme např. antický paradox hromady. Mějme hromadu kamení a postupně, jeden po druhém, budeme kameny odebírat. Ve které chvíli přestane být hromada hromadou? Je 5 kamenů či 10 kamenů ještě hromada? Odpověď na tuto a spoustu dalších otázek nám mohou dát fuzzy množiny (teorii fuzzy množin poprvé formuloval již dříve zmiňovaný L. A. Zadeh již v roce 1965).

Fuzzy množiny

Základním stavebním kamenem zmiňované teorie je pojem fuzzy množiny. Pokud neumíme stanovit přesné hranice třídy určené nějakým vágním pojmem, přiřadíme každému prvku míru, která bude vyjadřovat, jak moc přísluší do dané třídy. Tuto

míru nazveme stupněm příslušnosti prvku do dané třídy a třídu, kde každý prvek je charakterizován mírou příslušnosti, nazveme fuzzy množinou.

Definice fuzzy množiny

Mějme třídu U , která je universum. Může se jednat o universální třídu všech množin, její část či jen o určitou množinu. Pro zjednodušení bude U množina. Předpokládejme, že $U \neq \emptyset$. Potom fuzzy množina na U je definována zobrazením $\mu_A: U \rightarrow \langle 0,1 \rangle$

Funkci μ_A nazýváme funkce příslušnosti fuzzy množiny A a $\mu_A(x)$ označíme stupeň příslušnosti prvku x k fuzzy množině A .

Základní charakteristiky fuzzy množin

Nosič fuzzy množiny A je klasická množina $Supp(A) = \{x: A(x) \neq 0\}$

Jádro fuzzy množiny A je klasická množina $Ker(A) = \{x: A(x) = 1\}$

α řez fuzzy množiny A je klasická množina $A_\alpha = \{x: \alpha \leq A(x)\}$, kde $\alpha \in \langle 0,1 \rangle$

α hladina fuzzy množiny A je klasická množina $A^\alpha = \{x: \alpha = A(x)\}$, kde $\alpha \in \langle 0,1 \rangle$

Operace s fuzzy množinami

S fuzzy množinami lze provádět standardní operace.

Průnik je fuzzy množina $A \cap B: \forall x \in \langle 0,1 \rangle: A \cap B(x) = \min(A(x), B(x))$

Sjednocení je fuzzy množina $A \cup B: \forall x \in \langle 0,1 \rangle: A \cup B(x) = \max(A(x), B(x))$

Doplňek je fuzzy množina $\bar{A}: \forall x \in \langle 0,1 \rangle: \bar{A}(x) = 1 - A(x)$

Normy na fuzzy množinách

Dále můžeme pomocí obecných operací na fuzzy množinách definovat t-konormu a t-normu následujícím způsobem:

$$\text{t-konorma } u_{\max}(\alpha, \beta) = \begin{cases} \alpha & \dots & \beta = 0 \\ \beta & \dots & \alpha = 0 \\ 1 & \dots & \text{jinak} \end{cases} \quad \text{t-norma } i_{\min}(\alpha, \beta) = \begin{cases} \alpha & \dots & \beta = 1 \\ \beta & \dots & \alpha = 1 \\ 1 & \dots & \text{jinak} \end{cases}$$

Potom platí:

$$\max\{\alpha, \beta\} \leq u(\alpha, \beta) \leq u_{\max}(\alpha, \beta), \quad \min\{\alpha, \beta\} \leq i(\alpha, \beta) \leq i_{\min}(\alpha, \beta)$$

Věta o reprezentaci

Nechť $A: U \rightarrow \langle 0,1 \rangle$. Pak platí: $A = \sum_{\alpha \in \langle 0,1 \rangle} \alpha \cdot A_\alpha$, kde A_α je α řez fuzzy množiny A .

Míry neurčitosti na fuzzy množinách

V praxi je důležité mít možnost určit míru neurčitosti fuzzy množin. Ta může charakterizovat například stupeň vágnosti definovaného pojmu, nepřesnost popisu reality díky zobecnění, míru nepřesnosti výpočtů a řešení atd. Tedy míra neurčitosti bude více fuzzy množinám přiřazovat vyšší hodnotu než téměř ostrým množinám

Pro fuzzy množiny zmíníme 2 základní míry neurčitosti – míru entropie a míru energie.

Míra entropie je rozdíl mezi fuzzy množinou A a blízkou ostrou množinou $A_{0,5}$.

Sem patří například Hammingovská míra neurčitosti a Euklidovská míra neurčitosti:

$$Hm(A) = \sum_{x \in U} |A(x) - A_{0,5}(x)| \quad Eu(A) = \sqrt{\sum_{x \in U} (A(x) - A_{0,5}(x))^2}$$

Míra energie udává rozdíl mezi ostře zadanou hodnotou a danou neurčitou hodnotou.

Fuzzy míry

Představme si nyní jiný typ neurčitosti. Zdáli vidíme osobu a nejsme si jisti, zda se jedná o muže či ženu. I když hranice mezi těmito dvěma množinami je pevně daná, na základě pozorování si nejsme jisti. Tedy si představme hodnotu z intervalu $\langle 0,1 \rangle$, která vyjadřuje míru našeho přesvědčení, zda je daná osoba mužem či ženou.

Takováto neurčitost se nazývá fuzzy míra a je definována funkcí: $g: P(X) \rightarrow \langle 0,1 \rangle$

kteřá každé podmnožině množiny X přiřadí prvek z uzavřeného intervalu $\langle 0,1 \rangle$ a splňuje následující axiomy:

(a1) hraniční podmínky: $g(\emptyset) = 0, g(X) = 1$

(a2) monotónnost: $\forall A, B \in P(X), A \subseteq B$ platí: $g(A) \leq g(B)$

(a3) spojitost: pro každou monotónní posloupnost $\{A_1, A_2, A_3, \dots\}$ podmnožin X platí $\lim_{i \rightarrow \infty} g(A_i) = g(\lim_{i \rightarrow \infty} A_i)$.

Pravděpodobnostní míra

Zobrazení $P: P(X) \rightarrow \langle 0,1 \rangle$, splňující axiomy fuzzy míry (a1), (a2), (a3) a navíc (a6):

(a6) aditivita: $\forall i, j \in I$, kde $A_i \cap A_j = \emptyset$, platí: $P(\cup_{i \in I} A_i) = \sum_{i \in I} P(A_i)$

nazýváme pravděpodobnostní míra.

Extremální algebry a max-min algebra

Max-min algebra patří mezi extremální algebry. Jedná se o algebraickou strukturu $(\bar{R}, \oplus, \otimes)$ se dvěma binárními operacemi $\oplus$ a $\otimes$ a rozšířenou množinou reálných čísel $\bar{R}$. Operace minimum a maximum jsou odvozené z lineárního uspořádání reálných čísel:

$$\forall x, y \in \bar{R}: x \oplus y = \max(x, y), x \otimes y = \min(x, y)$$

Max-min algebry lze využít ve 2 základních modelech. Prvním je tzv. jednostranný problém $A \otimes x = b$. Takováto matice reprezentuje libovolný systém lineárních rovnic.

V expertním či ekonomickém systému se jedná o různá omezení, která mohou být například kapacitní, logická omezení vyplývající přímo z modelu atd.

Druhým typem maticové rovnosti je dvoustranný problém $A \otimes x = B \otimes x$

s maticemi na obou stranách rovnosti (vzhledem k neexistenci inverzního zobrazení je nelze převést na 1 stranu). Matice typu $(1, n)$ budou značeny A, B , vektor neznámých typu $(n, 1)$ budeme označovat x a množiny indexů $M = \{1, 2, \dots, m\}$, $N = \{1, 2, \dots, n\}$.

V následujících kapitolách bude ukázáno řešení tohoto problému pro matice typu $(1, n)$.

Maximální řešení pro matice A, B typu $(1, n)$

Budeme hledat maximální řešení dvoustranného problému bez přidání omezení.

Hledáme maximální vektor x : $\max_{j=1 \dots n} (\min(a_{1j}, x_j)) = \max_{j=1 \dots n} (\min(b_{1j}, x_j))$

Ozn. $a = \max_{j=1 \dots n} (a_{11}, \dots, a_{1n}) = \bigoplus_{j=1}^n a_{1j}$, $b = \max_{j=1 \dots n} (b_{11}, \dots, b_{1n}) = \bigoplus_{j=1}^n b_{1j}$

Potom může nastat některá ze 3 možností: $a = b$, $a < b$, $a > b$.

Následující Lemmata popisují první dva případy, třetí případ je analogický k druhému.

Lemma1

Pokud $a = b$, potom $\bar{x} = (\infty, \infty, \dots, \infty)^T$ je maximální řešení systému $A \otimes x = B \otimes x$.

Lemma2

Označme $N_1 = \{j \in N: a_{1j} > b\}$. Pokud $a > b$, potom $\bar{x} = (\bar{x}_1, \bar{x}_2, \dots, \bar{x}_n)^T$ je maximální řešení systému $A \otimes x = B \otimes x$, kde $x_j = \begin{cases} b & \text{pokud } j \in N_1 \\ \infty & \text{jindy} \end{cases} \quad j = 1, \dots, n.$

Příklad

$$\begin{pmatrix} 3 & 7 & 2 \end{pmatrix} \otimes \begin{pmatrix} \bar{x}_1 \\ \bar{x}_2 \\ \bar{x}_3 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 4 & 2 & 5 \end{pmatrix} \otimes \begin{pmatrix} \bar{x}_1 \\ \bar{x}_2 \\ \bar{x}_3 \end{pmatrix}$$

$a = \oplus a_{1j} = 7, b = \oplus b_{1j} = 5, a > b$, tedy podle Lemmatu 2 platí: $\bar{x}_1 = \infty, \bar{x}_2 = 5$, protože $a_2 > b, \bar{x}_3 = \infty$, tedy $\bar{x} = (\infty \ 5 \ \infty)$.

Analogicky lze formulovat maximální řešení dvoustranného problému s horním či dolním omezením či minimální řešení daného systému s omezením.

Literatura:

- [1] NOVÁK, V. *Fuzzy množiny a jejich aplikace*, SNTL, Praha 1986
- [2] JACKSON, P. *Introduction to expert systems*, Addison Wesley Longman Limited 1999
- [3] GIARRATANO, J.C., Riley G.D. *Expert systems, principles and programming*, Thomson Course Technology, Canada 2005
- [4] KRUSE, R., GEBHARDT, J., KLAWONN, F. *Foundation of Fuzzy systems*, John Wiley and Sons Ltd., England 1994
- [5] BRACHMAN, R. J., LEVESQUE, H. J. *Knowledge representation and reasoning*, Morgan Kaufmann Publishers, San Francisco 2004
- [6] BUTKOVIČ, P., ZIMMERMANN, K. *Strongly polynomial algorithm for solving two-sided systems of (max, plus)-linear equations*, Discrete Applied Math. 154 (2006), pp. 437-446.
- [7] CECHLÁROVÁ, K., CUNINGHAME-GREEN, R.A. *Interval systems of max-separable linear equations*, Linear Algebra and Appl. 340 (2002), pp. 215-224.
- [8] MYŠKOVÁ, H. *Solvability of interval systems of fuzzy linear equations.*, Proc. of the International Conference Mathematical Methods in Economics and Industry 2007, Herlany (Slovakia), pp. 153-157.

MATEMATICKÝ MODEL REGIONÁLNÍHO PŘEROZDĚLOVÁNÍ

MATHEMATICAL MODEL OF REGIONAL REDISTRIBUTION

Pavel Pražák

Univerzita Hradec Králové

pavel.prazak@uhk.cz

Klíčová slova:

přerozdělování – alokace investic – region – optimální řízení – Pontrjaginův princip maxima

Key words:

redistribution – allocation of investment – region – optimal control – Pontryagin maximum principle

Abstract:

The paper presents a mathematical model for a redistribution of the public income of a government. It is assumed that the part of public income of the more productive regions is shifted into the area of infrastructure of less productive regions in order to reduce disparities in regional productivity and differences of incomes between populations of regions. The model provides necessary conditions for success of this aim of regional politics and it shows how to reduce the difference between productivity of regions.

Úvod

Cílem regionální politiky je rozvoj regionů zaměřený na jejich soudržnost a zvyšování konkurenceschopnosti. Vzhledem k tomu, že je efektivnější alokovat investice a koncentrovat ekonomické aktivity do těch regionů, které mají vyšší produktivitu, viz např. [5], může docházet k zaostávání těch regionů, které mají produktivitu nižší. Takové regiony se pak mohou stát méně konkurenceschopné a v zájmu zachování soudržnosti bude účelné uskutečnit jisté přerozdělení příjmů mezi produktivnějšími a méně produktivnějšími regiony. Aby se možné rozdíly mezi produktivitou regionů a případnými příjmy obyvatel v těchto regionech zmenšovaly, směřují vlády do méně rozvinutých regionů investice do infrastruktury. Cílem takových snah je posílit kapitálovou vybavenost obyvatel daných regionů, přispět ke zvýšení technologické úrovně regionu a tak posílit konkurenceschopnost takového regionu, srv. [4]. V článku bude představen matematický model, který se zabývá přerozdělováním příjmů regionů a investicemi do jejich infrastruktury. Model vychází z publikací [3] a [2].

Popis problému a modelu

Uvažujme určitou ekonomickou jednotku s jednou centrální vládou, která se skládá ze dvou regionů. Jeden z regionů bude rozvinutější a jeho obyvatelé budou mít vyšší

příjmy, zatímco druhý region bude méně rozvinutý a jeho obyvatelé budou mít nižší příjmy. Veličiny popisující bohatší region budeme značit indexem r (rich), veličiny vztahující se k chudšímu regionu budeme značit indexem p (poor). Model vychází z předpokladů volného kapitálu a nemobilní práce, tj. nedochází k dramatickému stěhování pracovníků za prací do bohatšího regionu.

Domácnosti

Předpokládejme, že všechny domácnosti v obou regionech mají stejnou logaritmickou funkci užitku a stejnou diskontní míru $\rho, \rho \in (0,1)$. To znamená, že funkcionál užitku reprezentativní domácnosti v regionu $i, i \in \{r, p\}$ je definován jako

$$U_i = \int_0^{\infty} \ln(c_i(t)) e^{-\rho t} dt, \quad (1)$$

kde $c_i(t)$ reprezentuje spotřebu domácnosti v čase $t, t \in [0, \infty)$. Předpokládejme dále, že příjem domácnosti v čase t je dán mzdou ve výši $w_i(t)$ a připsanými úroky z majetku $a_i(t)$ dané domácnosti, tj. pro rozpočtové omezení dané domácnosti platí

$$\dot{a}_i(t) = r(t)a_i(t) + w_i(t) - c_i(t), \quad (2)$$

kde $r(t), r(t) \in (0,1)$, je úroková míra v čase t . Domácnosti se snaží maximalizovat funkcionál užitku (1) vzhledem k podmínce (2). To je úloha optimálního řízení, kterou lze řešit pomocí Pontrjaginova principu maxima. Aplikací tohoto principu získáme podmínku prvního řádu ve tvaru

$$\frac{\dot{c}_i(t)}{c_i(t)} = r(t) - \rho, \quad (3)$$

kde $i \in \{r, p\}$ a podmínku transversality

$$\lim_{t \rightarrow \infty} \frac{a_i(t)}{c_i(t)} e^{-\rho t} = 0. \quad (4)$$

Lineární diferenciální rovnici (2) můžeme řešit metodou násobení integračním faktorem a použijeme-li v průběhu řešení také (3) a (4), získáme

$$c_i(t) = \rho(a_i(t) - h_i(t)), \quad (5)$$

kde $i \in \{r, p\}$ a $h_i(t)$ je bohatství domácnosti dané vztahem

$$h_i(t) = \int_t^{\infty} w_i(s) \exp\left(-\int_t^s r(v) dv\right) ds \quad (6)$$

Firmy

Uvažujme, že v každém regionu $i, i \in \{r, p\}$, existuje velké množství konkurenčních firem, které pro svoji produkci Y_i využívají soukromý kapitál K_i a práci L_i . Úhrnný výstup je pak využit pro spotřebu a soukromé i veřejné investice. Budeme předpokládat, že firmy mají stejnou produkční Cobb-Douglasovu funkci

$$Y_i = A_i K_i^\alpha L_i^{1-\alpha}, \quad (7)$$

kde A_i reprezentuje technologickou úroveň firem v regionu i a α , resp. $1-\alpha$, představuje koeficient pružnosti produkce vzhledem ke kapitálu, resp. k práci. V souvislosti s prováděnými úvahami se lze domnívat, že technologická úroveň produkce závisí na infrastruktuře regionu. Tato závislost, která výrazně ovlivňuje podobu modelu, bude specifikována později. Pro časový vývoj soukromého kapitálu budeme uvažovat vztah

$$\dot{K}_i(t) = I_i(t) - \delta K_i(t), \quad (8)$$

kde I_i reprezentuje čisté investice do soukromého kapitálu v regionu i a $\delta, \delta \in (0,1)$, reprezentuje míru znehodnocení kapitálu. Jestliže nebudeme uvažovat náklady na instalaci investic a normalizujeme-li cenu za jednotku kapitálu, lze současnou hodnotu očekávaného zisku firmy v každém regionu vyjádřit funkcí

$$V_i = \int_0^\infty [(1-\tau)A_i(t)K_i(t)^\alpha L_i(t)^{1-\alpha} - w_i(t)L_i(t) - I_i(t)] \cdot \exp\left(-\int_0^t r(v)dv\right) dt, \quad (9)$$

kde $\tau, \tau \in (0,1)$, je míra zdanění určená centrální vládou. Cílem firem je maximalizovat (9) vzhledem k omezení (8). To je opět úloha optimálního řízení. V této úloze jsou řídicími proměnnými práce L_i a investice I_i . Kapitál K_i je stavová proměnná. Jestliže aplikujeme Pontrjaginův princip maxima, získáme následující nutné podmínky pro optimální řešení.

$$(1-\tau)(1-\alpha)A_i(t)\left(\frac{K_i(t)}{L_i(t)}\right)^\alpha = w_i(t), \quad (10)$$

a

$$(1-\tau)\alpha A_i(t)\left(\frac{K_i(t)}{L_i(t)}\right)^{\alpha-1} = r_i(t) + \delta, \quad (11)$$

kde $t \in [0, \infty)$. Z podmínky (10) je zřejmé, že jednotková cena práce je přímo úměrná mezní produkci práce a z podmínky (11) vyplývá, že součet okamžité úrokové míry a znehodnocení kapitálu je přímo úměrné mezní produkci kapitálu. Protože jsou oba regiony řízeny jednou vládou, lze předpokládat, že úroková míra je v obou regionech stejná. Pak z (11) vyplývá, že

$$A_r(t)\left(\frac{K_r(t)}{L_r(t)}\right)^{\alpha-1} = A_p(t)\left(\frac{K_p(t)}{L_p(t)}\right)^{\alpha-1}. \quad (12)$$

Vládní sektor

Vláda se snaží přerozdělovat své příjmy ve výši $\tau(Y_r(t) + Y_p(t))$ tak, aby zvýšila atraktivnost chudšího regionu. Na základě tohoto rozhodnutí bude v tomto regionu docházet k větším investicím do infrastruktury než v bohatším regionu. Veřejné investice do nevýrobní oblasti v tomto modelu nebudeme uvažovat. Označme G_i

kapitál ve formě infrastruktury regionu $i \in \{r, p\}$ a označme $u, u \in [0,1]$, míru vládního přerozdělování, tj. vláda do chudšího regionu přesune navíc produkci z bohatšího regionu ve výši $u \cdot \tau \cdot Y_r(t)$. Budeme-li na infrastrukturu nahlížet jako na nemobilní kapitál, můžeme pro jeho časový vývoj napsat podobné rovnice jako pro časový vývoj soukromého kapitálu, viz (8), tj.

$$\dot{G}_r(t) = \tau(1-u)Y_r(t) - \delta G_r(t), \quad (13)$$

resp.

$$\dot{G}_p(t) = \tau(Y_p(t) + uY_r(t)) - \delta G_p(t), \quad (14)$$

kde, jak bylo uvedeno dříve, $\delta, \delta \in (0,1)$, reprezentuje znehodnocení kapitálu. Posledním předpokladem modelu bude popis způsobu, jakým dochází k technologickému pokroku v produkční funkci (7). Budeme předpokládat, podobně jako v [1], že infrastruktura obohacuje práci a přispívá k produkci ve stejném rozsahu, tj. $A_i(t) = A G_i(t)^{1-\alpha}$, kde $A, A > 0$, je konstanta reprezentující obecnou úroveň technologie společnou v obou regionech. V tomto případě má produkční funkce (7) tvar

$$Y_i = A K_i^\alpha (G_i L_i)^{1-\alpha}. \quad (15)$$

a vztah (12) můžeme přepsat do tvaru

$$\frac{K_r(t)}{G_r(t) \cdot L_r(t)} = \frac{K_p(t)}{G_p(t) \cdot L_p(t)}, t \in [0, \infty), \quad (16)$$

který bude použit v následujícím rozboru.

Relativní míra zaostalosti chudšího regionu

Podle uvedených předpokladů závisí produktivita regionu na regionální infrastruktuře. Ta je však imobilní a v čase se rozvíjí a přizpůsobuje pomalu. To znamená, že samotný pohyb soukromého kapitálu nemůže vést k vyrovnávání regionálních rozdílů. Abychom mohli sledovat, jak se hodnoty produktivity v určitém regionu mění v čase, zavedeme relativní míru produktivity chudšího regionu vzhledem k bohatšímu regionu vztahem

$$\Omega(t) = \frac{y_p(t)}{y_r(t)} = \frac{Y_p(t)/L_p(t)}{Y_r(t)/L_r(t)}. \quad (16)$$

Budeme-li předpokládat, že práce roste v obou regionech stejným tempem, pak lze použít (15), (14), (13) a následně (16), abychom pro tempo růstu relativní míry produktivity získali vztah

$$\gamma_\Omega = \frac{\dot{\Omega}}{\Omega} = \tau A \left(\frac{K_p}{G_p L_p} \right)^\alpha \left[L_p - L_r + u L_r \left(\frac{G_r}{G_p} + 1 \right) \right], \quad (17)$$

kde jsme pro zjednodušení zápisu vynechali označení pro čas t . Je-li $u = 0$, tj. nedochází k přerozdělování výstupu regionů, pak produktivita v chudším regionu může růst, tj. $\gamma_\Omega > 0$, jestliže $L_p > L_r$. Jestliže naopak $L_p < L_r$, pak při nulovém přerozdělování dochází ke snižování produktivity chudšího regionu vzhledem k bohatšímu regionu, tj. $\gamma_\Omega < 0$. Uvažujme dále, že $L_p - L_r \approx 0$, pak je z (17) zřejmé, že $\gamma_\Omega > 0$, je-li $u > 0$, tj. pro zvýšení produktivity chudšího regionu je nutné, aby docházelo k přerozdělování. Nyní nastává otázka, jak nastavit hodnotu tohoto přerozdělování tak, aby se úroveň produktivity obou regionů v čase vyrovnala. Podobně jako v článku [2] lze navrhnout postupné snižování úrovně přerozdělování podle vztahu $u = 1 - f(\Omega)$, kde f je kladná rostoucí funkce definovaná na $[0,1]$ a $f(\Omega(0)) \in [0,1]$, $f(1) = 1$, které povede k postupnému vyrovnávání produktivity obou regionů.

Závěr

V článku byl představen analytický model, který reprezentuje základní představy o přerozdělování veřejných příjmů určité ekonomické jednotky. V zájmu zjednodušení se jednalo o ekonomickou jednotku, která se skládala ze dvou regionů – bohatšího regionu s vyšší produktivitou a chudšího regionu s nižší produktivitou. V rámci modelu bylo ukázáno, že produktivita chudšího regionu může konvergovat k produktivitě bohatšího regionu ve dvou případech – jestliže je chudší region lépe vybaven prací než region bohatší nebo jestliže centrální vláda provádí přerozdělování svých veřejných příjmů a provádí více investic do infrastruktury regionu chudšího. Model je však formulován obecněji a tak předpokládáme, že bude také možné ukázat efektivitu přerozdělování příjmů z pohledu růstu spotřeby obyvatel regionů, případně růstu soukromého kapitálu v obou regionech.

Literatura:

- [1] BARRO, J. *Government spending in a simple model of endogeneous growth*. Journal of Political Economy 98, No. 5, (Oct., 1990), s. 103-125.
- [2] FUNKE, M., STRULIK, H. *Growth and convergence in a two-region model: The hypothetical case of Korean unification*, Journal of Asian Economics 16, No. 2, (Apr., 2005), s. 255–279.
- [3] ONO, Y., SHIBATA, A. *Spill-over effects of supply-side changes in two-country economy with capital accumulation*, Journal of International Economics 33, No. 1/2, (Aug., 1992), s. 127-146.
- [4] MELECKÝ, L., NEVIMA, J. *Regionální konkurenceschopnost a možnosti jejího hodnocení v zemích V4 prostřednictvím aplikace specifických koeficientů*. In *Acta academica karviniensia*, 2010, ročník 2010, č. 1, s. 247 – 264, ISBN 1212-415X

- [5] PRAŽÁK, P., *Jednoduchý model optimální regionální alokace investic*, Sborník příspěvků konference Hradecké ekonomické dny 2010, 2. díl, 64-68, Gaudeamus, Hradec Králové, 2010, ISBN 978-80-7435-041-2.

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

STATISTICKÁ ANALÝZA PORODNOSTI A PROGNÓZA PLODNOSTI V REGIONU MĚSTA PODĚBRADY

STATISTICAL ANALYSIS OF NATALITY AND FERTILITY FORECAST OF REGION PODĚBRADY TOWN

Radka Procházková

Česká zemědělská univerzita v Praze

prochazkova@pef.czu.cz

Klíčová slova:

demografie – lidská populace – sčítání lidu – porodnost – plodnost – město Poděbrady – prognóza

Key words:

demography – human population – population census – natality – fertility – Poděbrady town – forecast

Abstract:

The contribution deals with the progression of demographic indicators of Poděbrady town. This study monitors progression of total fertility and deals with time series analysis and it's characteristics. Demographic indicators are being analyzed thanks time series mined from the Czech Statistical Office. Fertility development in region Poděbrady town was not only significantly more expressive, but also more dynamic then in the Czech Republic and it even in comparison with the capital.

Úvod

Výstupy demografických analýz a zejména prognóz slouží nejen jako podklad pro rozhodování, ale jsou také bezprostředním východiskem prognostických úvah o vývoji řady jiných, nedemografických charakteristik obyvatelstva, stejně jako nejrůznějších reálných systémů s obyvatelstvem bezprostředně spojených. Tyto úvahy jsou potom z pohledu demografie považovány za prognózy odvozené. [3] Předmětem odvozených prognóz mohou být nejrůznější sociální nebo sociálně demografické struktury (např. domácnosti či rodiny), zaměstnanost a trh práce, kapacity veřejných zařízení, příjmy a výdaje veřejných rozpočtů, technická a bytová infrastruktura, chování spotřebitelů a marketingové strategie, objem a struktura nabízených komerčních služeb, produkce spotřebního zboží, aj.

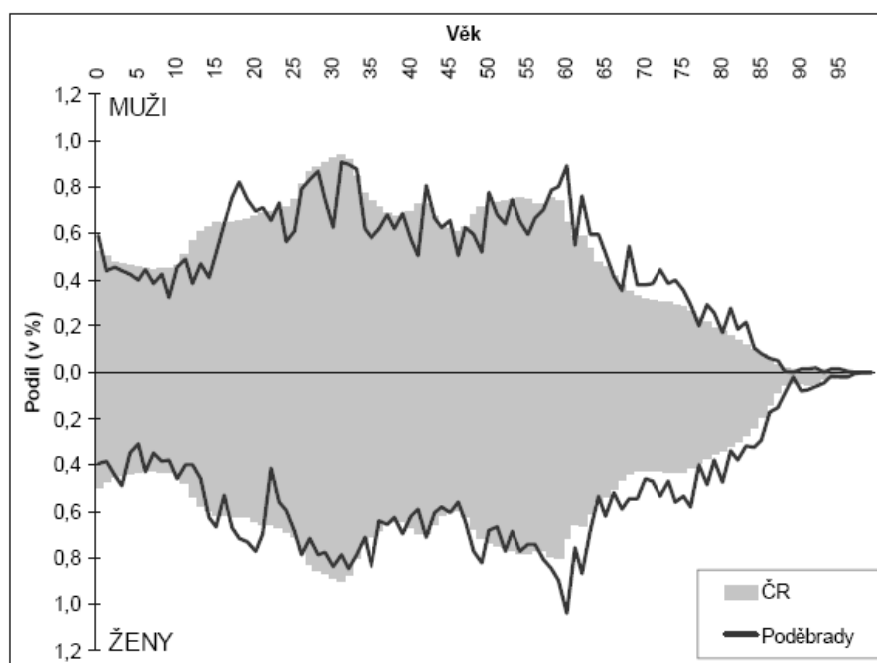
Vymezení sledované populace

Sledovanou a analyzovanou populací bylo obyvatelstvo žijící ve smyslu aktuální statistické definice na území města Poděbrad. Město Poděbrady se rozkládá na teritoriu o rozloze 33,7 km². K 31.12.2009 žilo v jeho hranicích podle údajů ČSÚ celkem 13 838 obyvatel, z toho 6650 (48,1 %) bylo mužů a 7 188 (51,9 %) žen.

Rozdílné zastoupení mužů a žen v Poděbradech není pouze důsledkem vyšší úmrtnosti mužů než u žen, ale také faktem, že v jednom z profilujících hospodářských odvětví města – v lázeňství – nacházejí častější uplatnění ženy, pro které je proto město Poděbrady dlouhodobě migračně přitažlivější. Z hlediska vývojových změn a vzhledem k poměrně dlouhé době uplynulé od sčítání, můžeme počet obyvatel města Poděbrady označit za stabilizovaný.

Charakter reprodukce obyvatelstva města Poděbrad je ve značné míře formován jeho polohou a z něho vyplývajícím typem osídlení i strukturou obyvatelstva. Za podstatnou pro současný a především pro budoucí populační vývoj Poděbrad lze považovat jeho polohu vůči hl. m. Praze.

OBR. 1: Výchozí věková struktura obyvatelstva města Poděbrady ve srovnání s věkovou strukturou obyvatelstva ČR

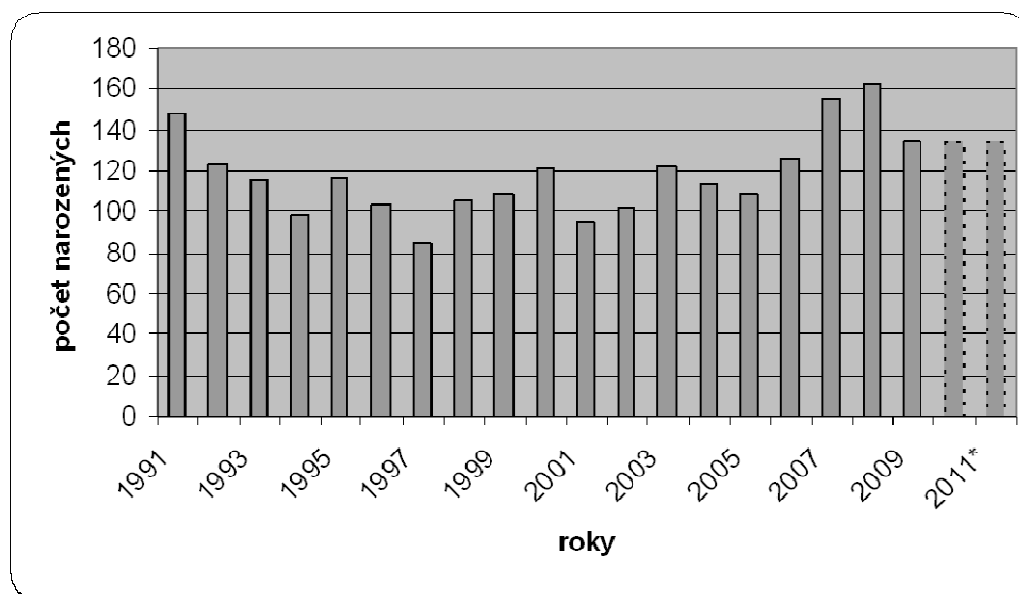


Zdroj: ČSÚ, [1]

Výsledky a diskuse

Porodnost je jev hromadný a je jím označováno rození dětí. Porodnost je společně s úmrtností nejdůležitější složkou demografické reprodukce. [3]

GRAF 1: Počet narozených v Poděbradech v letech 1991-2009 (*odhad)



Zdroj: ČSÚ, [2], vlastní výpočty

Úhrnná plodnost vyjadřuje počet živě narozených dětí připadající na jednu ženu za celé její reprodukční období (15-49 let) za předpokladu, že by plodnost zůstala po celou tuto dobu na stejné úrovni jako v daném kalendářním roce nebo jinak vymezeném období. [4]

Poslední dekáda 20. století byla v českých zemích obdobím bezprecedentních změn úrovně i struktury plodnosti. Ještě počátkem 90. let se hodnota úhrnné plodnosti českých žen pohybovala na úrovni přibližně 1,9 živě narozeného dítěte na jednu ženu. Stačilo však necelých pět let, aby se hodnota tohoto ukazatele propadla pod hladinu představovanou hodnotou 1,20 dítěte, pod níž pak setrvala celých osm let v období let 1996 až 2003. Intenzita plodnosti se přitom snížila téměř ve všech rozhodujících věkových skupinách, nejvýrazněji však u žen ve věku do 25 let. Naopak ve vyšším věku byl po dočasném poklesu zaznamenán vzestup plodnosti s tendencí k dalšímu růstu pozorovaných hodnot, projevující se zejména v posledních přibližně 7 letech. V důsledku popsanych strukturálních změn došlo k zásadnímu posunu věku nejvyšší intenzity plodnosti žen (modální věk) v České republice jako celku z 21,5 roku v roce 1991 na 29,0 roku v roce 2006. [1] Plodnost žen žijících ve Středočeském kraji prošla téměř identickým vývojem.

V případě plodnosti žen v samotném městě Poděbrady, je její hodnocení znesnadněno malými počty jednotek v dílčích statistických souborech a z nich vyplývající značnou rozkolísaností struktur i vývojových křivek. Přesto můžeme pozorovat jak některé podobnosti, tak i mnohé výrazné odlišnosti od doposud popsanych strukturálních a vývojových změn. Především vývoj úhrnné plodnosti představuje v uplynulých deseti letech daleko výraznější výkyvy na obě strany, směrem k vyšším a obzvláště nižším hodnotám. S jistou mírou opatrnosti můžeme

konstatovat, že vývoj plodnosti v Poděbradech byl nejen podstatně výraznější, ale i dynamičtější než v Česku, a to dokonce i v porovnání s hlavním městem. V průměru posledních patnácti let, vykazují poděbradské ženy v úhrnu nižší plodnost, než ženy pražské. Celková hodnota za období 2002-2004 výrazněji nepřesáhla jedno živě narozené dítě na jednu ženu za celé její reprodukční období a byla asi 10 až 15 procent pod úrovní úhrnné plodnosti České republiky jako celku. Rozhodující podíl na tomto vývoji měl především radikální pokles plodnosti žen ve věku do 24 let. Jen mezi lety 1991 a 1994 se příspěvek takto vymezených matek na intenzitě celkové plodnosti snížil téměř na polovinu a dále v průměru hodnot jednotlivých let klesal.

Dlouhodobě intenzita plodnosti poděbradských žen mezi 15. a 25. rokem vykazuje hodnoty významně nižší než v Česku či Praze. V posledních letech jen každá šestá až sedmá rodička z Poděbrad byla mladší než 25 let, přičemž v roce 1991 to ještě byla každá druhá. V Česku v období let 2002-2006 patřila do této věkové kategorie každá třetí až čtvrtá a v Praze přibližně každá pátá až šestá rodička. Významně „starší“ plodnost poděbradských žen dokládá také skutečnost, že od roku 2002 činí v Poděbradech průměrný věk matky při narození dítěte přibližně 30 let a je o 1,5 roku vyšší než v Česku či Středočeském kraji a zhruba o rok vyšší než v hl. m. Praze.

Podstatným z hlediska dalšího vývoje plodnosti je však i vývoj její intenzity v dalších, vyšších věkových skupinách. Celková intenzita plodnosti žen ve věku nad 25 let v současnosti prokazatelně roste. Nejvyšší přírůstek intenzity plodnosti však vykazuje věková skupina 30-34 let, na níž v současnosti připadá podobně jako u pražských žen, ale na rozdíl od obyvatel Středních Čech a Česka, vůbec největší díl celkové plodnosti. V Poděbradech se ženám mezi 30. – 35. rokem života rodí více než polovina všech dětí, když v celé republice je to méně než třetina.

Prognóza vývoje plodnosti

V případě plodnosti žen žijících ve městě Poděbrady budou obecné vývojové tendence patrně i nadále významně modifikovány specifickými podmínkami vývoje lokálního systému osídlení a společnosti.[1] Vzhledem k tomu, že město Poděbrady v nejbližších letech patrně zůstane stranou boomu klasické bytové výstavby, kterému je v současné době vystavena Praha, její bezprostřední zázemí a regionální centra, nelze předpokládat, že by jeho obyvatelé měli mít pro svou reprodukci výrazně lepší podmínky než v současnosti. Jak vyplývá z dlouhodobých předpovědí, lze předpokládat, že v této lokalitě bude v budoucnosti dlouhodobě vykazována nižší intenzita celkové plodnosti než ve Středních Čechách nebo Česku jako celku, přičemž není vyloučeno, že by mohla být i nižší než v samotné Praze. Statistika totiž eviduje mezi přistěhovanými poměrně vysoký počet cizinců, kteří reprodukci přispívají jen velmi omezeně. I v tomto je určité specifikum města Poděbrady. Podstatná část těchto cizinců je totiž tvořena zahraničními studenty českého jazyka, kteří zde studují ve středisku Ústavu jazykové a odborné přípravy Univerzity Karlovy.

Závěr

V kontextu uvedených poznatků a předpokladů lze proto očekávat v případě města Poděbrady spíše krátkodobý dynamický růst celkové plodnosti, která po určité stagnaci nebo dokonce mírném poklesu může začít opět, avšak daleko pozvolněji růst. Předpokládá se, že rozhodující část nárůstu plodnosti bude realizována ve vyšších věkových skupinách, v první fázi ještě u žen nad 35 let, neboť se přes tuto věkovou hranici postupně nasouvají generace, jejichž příslušníci v uplynulých patnácti letech ve značné míře odkládali rodičovství, a ve druhé, v současnosti již probíhající i mezi 30. a 35. rokem života, neboť důvody, které v minulosti vedly ke krajně dlouhodobým odkladům, již z větší části pominuly. Prognostické závěry jsou specifickým druhem kvalifikovaných odhadů. Jako takové mají pravděpodobnostní charakter a jsou tedy zatíženy větší či menší mírou neurčitosti.

Literatura:

- [1] BURCIN B., KUČERA, T., ČERMÁK, Z. *Analýza a prognóza vývoje obyvatelstva města Poděbrady*, Poděbrady 2006, 30 s.
- [2] ČSÚ. *Demografická ročenka měst*, Praha, 2009, Kód: w-4018-09
- [3] KALIBOVÁ, K. *Úvod do demografie*, Praha: Carolinum 2003, 52 s. ISBN 80-246-0222-9
- [4] ROUBÍČEK, V. *Úvod do demografie*, Praha: Kodex Bohemia 1997, 348 s. ISBN 80-85963-42-4

ODPOVĚDNÝ MANAGEMNT – SPRÁVNÁ CESTA K PROSPERITĚ FIREM RESPONSIBLE MANAGEMENT OF THE CORRECT WAY TO PROSPERITY COMPANIES

Jiří Seidler

Tepelné hospodářství Hradec Králové, a.s.

seidler@thhk.cz

Klíčová slova:

krize – výkonnost – etika v podnikání – společenská odpovědnost firem – balanced scorecard

Key words:

crisis – performance - business ethics - corporate social responsibility - balanced scorecard

Abstract:

Over the last twenty years in business, nobody has paid attention to good management skills, the main reason being to keep costs low and to maximise the profit for the shareholders, who were in fact, the owners. The Czech social and business spheres went through many significant changes. In times of small and large privatization and also the establishment of private enterprise, there was predominately a social irresponsibility rather than a responsibility.

At present, the management of small and middle sized companies is not convinced about the necessity of implementing a long term strategy within their company. It is very difficult for them to realize the importance of good management.

1. Úvod

Současná doba globální hospodářské krize jednoznačně vrhá podnikatele do těžko řešitelných situací. Podnikatelé hledají odpověď na otázku, jak přežít tuto krizi a jak v budoucnu najít odpovídající prosperitu pro svoji firmu.

Pro odpověď se podívejme do historie. Za posledních dvacet let se odpovědnému managementu nevěnovala patřičná pozornost, a to především kvůli snižování nákladů s cílem maximalizovat zisk pro akcionáře, resp. majitele. Česká společnost a podnikatelská sféra prošla celou řadou významných změn, kdy v dobách malé a velké privatizace a vzniku soukromého podnikání šlo spíše o společenskou neodpovědnost než odpovědnost.

Příčinou byla defraudace termínu společenské odpovědnosti z předcházejícího čtyřicetiletého působení socialistických demagogů na občany Československa. Poválečné násilné odtržení podnikatelů od vztahu k jejich majetku znamenalo, že po roce 1989 zde téměř neexistovala zkušenost, jak pracovat s tímto majetkem a jak ho dále zhodnocovat nejenom pro vlastní potřebu, ale také pro bezprostřední okolí.

2. Pozice strategie ve firmách

Málo společností pracovalo s dlouhodobou strategií. Firmy se převážně zaměřovaly na operativní řízení firem. Hodně energie podnikatelů a managementů firem bylo orientováno na posilování technického zázemí společností. Společnosti v krátké době udělaly skutečně zásadní kvalitativní přeměny v technicko-technologické oblasti. Lidé z managementu se domnívali, že tímto způsobem bude jasně definovaný růst produktivity práce a zisky se budou rychle zvyšovat. Bohužel tato představa se nenaplnila. Proto bylo nutné analyzovat příčinu malého růstu.

Našel se lék ve formě zlepšení organizovanosti práce. Nastala éra implementace informačních systémů, které měly vyřešit tento problém. Společnosti investovaly mnohamilionové částky do nákupu hardwaru a softwaru, tedy informačních systémů, které za ně měly lépe řídit procesy. Opět došlo ke zklamání a mnoho firem svůj problém nevyřešilo, ba naopak svou pozici ještě zhoršilo, a to tím, že jim tyto projekty zvýšily fixní náklady či realizovaly marné investice.

Toto období technologických a informačních přeměn znamenalo pro managementy společností a podnikatele zjištění, že je nutné v budoucím období zaměřit svoji činnost na budování dlouhodobé strategie. Velkou výhodou byl vstup zahraničního kapitálu na území České republiky. České firmy coby partneři byly donuceny se ztotožňovat se systémy vnitropodnikové kultury nadnárodních společností. Jednalo se o období, kdy se ve firmách stalo nutností zamýšlet se nad implementací certifikátů jakosti ISO.

Tento proces implementací začal našim manažerům „otevírat oči“. Zjistili, že je nutné pohlížet na společnost jako celek a neopomíjet tvorbu strategie a její naplňování. Tato skutečnost nastartovala v českém managementu proces kvalitativních změn. Začalo se vážně hovořit o tvorbě, implementaci a evaluaci strategie společností, kde díky komplexnosti přístupu, lze vytvářet dostatečný prostor pro budování goodwill firem.

3. Odpovědný management

Dlouhodobé zanedbávání komunikace se zaměstnanci, nedostatečná kvalita vnitropodnikové kultury a nedocenění firemní etiky se v současné době projevuje jako významný faktor, který přímo ovlivňuje výkonnost firem, a to převážně na úrovni malých a středních společností. Tuto skutečnost lze potvrdit ze závěru výzkumu empirického šetření konkurenční schopnosti podniků, který v loňském roce provedla Masarykova univerzita v Brně:

„Šetření celkem jasně potvrdilo skutečnost, že konkurenční schopnost podniků se dnes už ve většině případů neopírá o levnou pracovní sílu, resp. nízké ostatní náklady, ale spíše o flexibilitu, která bývá považována za přednost české podnikové kultury, a dále pak o kvalitu, péči o zákazníka a dobré jméno firmy“ [1, 13].

Historie potvrdila výše uvedené. Příkladem může být Tomáš Baťa, který v období světové hospodářské krize minulého tisíciletí, naučil řadu lidí ve svých podnicích myslet a cítit tak, aby jim práce byla pramenem uspokojení nejen hospodářského, ale také morálního.

„Úkol, který mi byl dán, nebyl vybudovati podnik, nýbrž formovati lidi. Má námaha směřovala k tomu, zdokonaliti své spolupracovníky a co nejlépe obsloužiti své zákazníky, neboť na obojích spočívá celý závod. Zjistil jsem, že největší neúspěchy v průmyslu a obchodu byly zaviněny falešným psychologickým postojem lidí vůči jejich práci, jejich spolupracovníkům a jejich zákaznictvu. Nejdůležitější úkol podnikatele, který chce vybudovati velký závod, je vytvořiti duchovní pomocné prostředky, jehož umožní zaměstnancům jeho závodu, aby se zdokonalili.

Jak to udělat se ovšem nenaučíme v žádné škole a neexistují v tom žádné osvědčené metody. Vymyslí si pro svou osobní potřebu jakýsi systém: dobrý příklad. Naše práce počala nabývatí netušeného rozvoje, když naši spolupracovníci nahlédli do veřejně vyložených účtů všech dílen, neboť poznali, že podnik právě tak vůči nim jako vůči zákazníkům je zcela otevřený a že pracuje s rozumem.“ [3, 111]

Jsem přesvědčen o tom, že současní čeští manažeři dovedou najít historicky prošlapanou cestu k budování odpovědného managementu. Co současné době chybí, jsou příklady firem, kde byly principy odpovědného managementu pochopeny a aplikovány.

Proto je nutné takové firmy identifikovat, vyzvednout, ukázat jejich postupy a ty pak nabídnout jako návod k řešení při budování odpovědného managementu v jiných firmách.

Podstatou konání je uvědomění si skutečnosti, že zaměstnanec je zároveň občanem. Pokud bude pracovat ve firmě, kde je jasně deklarován odpovědný management, pak lze očekávat, že se tato etika přenesení i do naší občanské společnosti.

4. Balanced scorecard

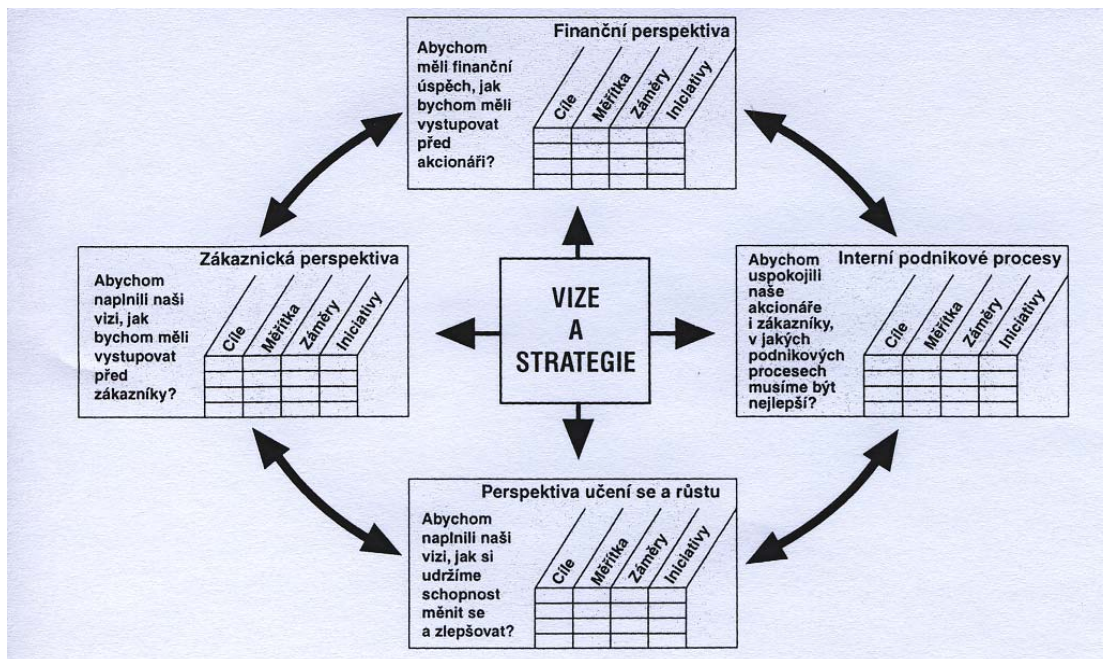
Pro úspěšné prosazování myšlenky odpovědného managementu ve firmách je nutné tyto firmy nejprve ekonomicky stabilizovat a následně zavést základní principy strategického řízení. Jako vhodný nástroj na prosazování strategického řízení ve firmách se nabízí metoda Balanced Scorecard (BSC).

„Jde o nástroj, jenž pomáhá převádět myšlenky, přání, očekávání majitelů a top manažerů do sofistikovaného prostředí, které umí měřit výkonnost společnosti a hodnotit úspěšnost v naplňování vymezených cílů vyplývajících ze strategie“ [4, 1]

„BSC rozšiřuje soubor cílů podnikatelské jednotky za hranice běžných souhrnných finančních měřítek. Management podniku může nyní měřit, jak jeho podnikatelské jednotky vytvářejí hodnotu pro současné a budoucí zákazníky a jak se musí zlepšit kvalita lidských zdrojů, systémů a způsobů práce, které jsou nezbytné pro zvyšování budoucí výkonnosti. BSC zachycuje rozhodující hodnototvorné aktivity vyvíjené zkušenými a motivovanými lidmi. Když BSC zachycuje (prostřednictvím finanční perspektivy) krátkodobou výkonnost, viditelně odhaluje hodnototvorné hybné síly vedoucí k vyšší dlouhodobé finanční výkonnosti a konkurenceschopnosti.“ [4, 19-21]

Velkou výhodou BSC je ta skutečnost, že dovede efektivně převádět strategii do operačních úkonů, čímž velmi elegantně propojuje teorii s praktickou aplikací, což dokládá níže uvedený obrázek.

OBR. 1: BSC poskytuje rámec pro převedení strategie do operačních úkonů
[5, 20]



„Balanced Scorecard se v současné době jeví jako inovace manažerské praxe, která vytváří předpoklad pro komplexní hodnocení podnikových jevů, jak z hlediska kvantity, tak i kvality. Záleží však na přístupu uživatelů, aby na základě uplatňování této metody neodstoupili od zkušeností získaných z dřívější aplikace v dnešní době již překonaných metod. Vycházíme ze známé zkušenosti, že metoda managementu není cílem, ale prostředkem k získávání dobrého jména firmy“. [2, 139]

5. Závěr

Vytvoření dobrého jména firmy by mělo být cílem práce všech zaměstnanců firmy a zvláště pak jeho managementu. Pro zajištění dlouhodobé prosperity firem již nestačí pouze vysoká kvalita poskytovaných služeb či nízká, resp. akceptovaná cena výrobků. Managementy firem musí opustit brány svých závodů a musí se aktivně zapojit do sociálně společenského dění okolo nich.

Příspěvek byl vytvořen za finanční podpory projektu IGA/69/FaME/10/D s názvem "Inovace managementu" řešeného v programu Interní grantové agentury UTB ve Zlíně.

Literatura:

- [1] BLAŽEK, L., PRÁŠILOVÁ, A. *Vybrané výsledky z empirického šetření konkurenční schopnosti podniků*, druhá etapa, MuniPress, Brno: Masarykova univerzita roku 2009, ISBN 978-80-210-5129-4, str.13
- [2] DYTRT, Z., STRÍTESKÁ, M. *Efektivní inovace, Odpovědnost v managementu*, Brno: Computer Press, 2009, ISBN 978-80-251-2771-1, str. 139
- [3] ERDÉLY, E. *Švec který dobyl světa*, 1.vydání, Archa Zlín, 1990, ISBN 59-078-90, str.111
- [4] KAPLAN, R. S., NORTON, D. P. *Balanced Scorecard, Strategický systém měření výkonnosti podniku*, 4.vydání, Praha: Management press, NT Publishing, 2005, ISBN 80-7261-124-0, úvodník na obalu knihy, str. 19 - 21

PŘESHraničNÍ PLATEBNÍ STYK BOURÁ Hranice Mezi Zeměmi **CROSS-BORDER PAYMENT SYSTEM CUTS STATE BOUNDARIES**

Otakar Schlossberger

Vysoká škola finanční a správní Praha

otakar.schlossberger@vsfs.cz

Klíčová slova:

banky – poskytovatel platebních služeb – platební instituce – konkurence – evropský hospodářský prostor

Key words:

banks – payment services provider – payment institution – competition – EU economic area

Abstract:

It has been more than a year and a quarter since the Act No. 284/2009 Coll., on payment system came into force. This legislation is a part of so-called harmonized law; it means that all relating directives of the European Parliament are contained in it. Effective 1st November, 2009, there is a possibility for subjects other than banks, represented for instance by payment institutions, providers of small-size payments services and the others, to get into the business formerly reserved for banks only. The whole process can be generally felt very positive as both the competition in providing of payment services has become stronger and especially barriers within member states of the European Economic Area in providing basic payment services have been broken since. However, everyday practice shows that there are still some pending issues that may be solved by taking action based on different approaches.

Dne 1. listopadu 2009. nabyl účinnosti zákon č. 284/2009 Sb., o platebním styku (dále jen „Zákon o platebním styku“). Jeho znění je výsledkem transpozice Směrnice EP a Rady č. 2007/64/ES o platebních službách na vnitřním trhu. (dále jen „Směrnice“) „Implementací Směrnice o platebních službách na vnitřním trhu se podstatnou měrou rozšíří počet poskytovatelů v oblasti platebního styku“ [4, 23]. Tvorba této Směrnice však byla inspirována v té době probíhajícím velkým projektem s názvem SEPA – Single Euro Payments Area (Jednotný eurový platební prostor), který byl zahájen na počátku nového tisíciletí a pokračuje až do těchto dní. V této době „... významně stoupla potřeba harmonizace nejen platebních systémů eurozóny, ale i produktového portfolia a dosud rozdílné obchodní praxe. Za této situace vznikla na jaře roku 2002 nová iniciativa EPC (Evropského platebního výboru – European Payment Council), která jasně formulovala nezbytnost vytvoření SEPA“ [6, 328]. Tvorbou Směrnice vytvořila Evropská komise silnou podporu pro naplnění hlavního cíle celého projektu – transformovat platební styk a vybrané platební instrumenty tak, aby při jejich realizaci nebylo zřetelného

rozdílu mezi tzv. vnitrostátním převodem a převodem přeshraničním. Ten je charakterizován jako „elektronicky zpracovaná platební transakce z podnětu plátce nebo příjemce nebo prostřednictvím příjemce, pokud se poskytovatel platebních služeb plátce a poskytovatel platebních služeb příjemce nacházejí v různých členských státech“ (Společenství – pozn. autora). [1, čl. 2, odst. 1]. Zcela logicky pak lze usoudit, že vnitrostátní platbou je „elektronicky zpracovaná platební transakce z podnětu plátce nebo příjemce nebo prostřednictvím příjemce, pokud se poskytovatel platebních služeb plátce i poskytovatel platebních služeb příjemce nacházejí ve stejném členském státě“ [1, čl. 2, odst. 2]. V současné době se tedy pojem „přeshraniční převod“ rozšířil, neboť již není omezen částkou 50 tis. EUR, jako tomu bylo při účinnosti původního Nařízení (ES) č. 2560/2001.

Na úvod bychom se měli zamyslet nad skutečností, zda je rozdíl mezi pojmem „platební styk“ a kategorií „platební služba“. Správné pochopení těchto kategorií nám pomůže při dalších úvahách. Řada autorů vychází při charakteristice platebního styku přímo z hledisek jeho třídění (např. Dvořák [4, 343]. „Platební styk můžeme definovat jako vztah mezi plátcem a příjemcem, který je uskutečňován v určitých formách buď přímo mezi nimi nebo prostřednictvím peněžního ústavu. Obsahem platebního a zúčtovacího styku, který je zprostředkován bankami, je uskutečňování takových operací, při nichž banka na příkaz svých klientů provádí na vrub či ve prospěch jejich bankovních účtů různé peněžní úhrady nebo umožňuje inkaso peněžních částek“ [6, 24]. Zákon o platebním styku necharakterizuje kategorii platební styk, avšak definuje, co je platební služba. „Platební službou je služba umožňující vložení hotovostí na platební účet vedený poskytovatelem, služba umožňující výběr hotovostí z platebního účtu vedeného poskytovatelem, provádění převodů peněžních prostředků z podnětu plátce, z podnětu příjemce na základě souhlasu, který plátce udělí příjemci, poskytovateli příjemce nebo svému poskytovateli, a to bez použití bez použití platebního prostředku k udělení tohoto souhlasu (inkaso).....“ [2, část § 3, odst. 1]. Kromě těchto základních hotovostních a bezhotovostních operací se za platební službu ve smyslu tohoto zákona dále považuje poskytnutí úvěru jako výsledek úvěrového procesu při převodu jeho výnosu na účet žadatele nebo provedení obchodu s cizí měnou spočívající v převodu peněžních prostředků. Za platební službu je považováno také vydávání a správa platebních prostředků a zařízení k přijímání platebních prostředků (jedná se v podstatě o platební karty a operace s nimi) nebo provedení platební transakce poskytovatelem služeb elektronických komunikací, pokud je souhlas plátce s provedením platební transakce dáván prostřednictvím elektronického komunikačního zařízení (tzn. realizace převodů prostřednictvím internetu, mobilního bankovníctví nebo homebankingové aplikace). Platná právní úprava dále vychází z negativního vymezení platební služby, kdy Zákon o platebním styku taxativně určuje, co není platební službou. Jako příklad činnosti, která není platební službou, lze vzpomenout vydávání používání šeků, směnek nebo cestovních šeků v listinné podobě, směnárenské operace, užívání poštovních poukazů, dále za platební službu nejsou považovány operace mezi bankami a

dalšími poskytovateli platebních služeb, byť by normálně platební službou byly [2, § 3 odst. 3]

Z toho všeho lze učinit dílčí závěr, že pojem platební styk je širším pojmem, neboť v sobě zahrnuje jakýkoliv převod peněžních prostředků mezi plátcem a příjemcem iniciovaný kterýmkoliv existujícím platebním (platebně-zajišťovacím) instrumentem. Za platební službu pak lze považovat jen ty činnosti, které jsou uvedeny v obecně platném právním předpise upravující tuto oblast.

Proč není např. šek nebo dokumentární akreditiv považován za platební službu? Odpověď bychom mohli hledat nejpravděpodobněji v probíhajícím projektu SEPA. Již jsme zmínili v úvodu, že projekt SEPA byl iniciován z důvodu, aby sladil nástroje a systémy platebního styku a zúčtování v zemích zejména eurozóny. Projekt si totiž ve svém začátku vydefinoval základní platební instrumenty, které budou podporovány, a pro které bude vypracována jednotná metodologie pro jejich poskytování všemi bankami a ostatními účastníky projektu SEPA. Jedná se pouze o tři jednoduché platební nástroje - o příkaz k úhradě (Credit Transfer), příkaz k inkasu (Direct Debet) a platební kartu (Payment Card). Ostatní platební instrumenty nebyly vybrány jako přínosné pro další rozvoj. Na podporu celého projektu SEPA vytvořila Evropská komise obecně závaznou právní normu ve formě směrnice, která byla inkorporována do výše uvedeného zákona [3]. Jednalo se již o výše zmíněnou o Směrnici EP a Rady (ES)č. 64/2007/ES, o platebních službách na vnitřním trhu. Do textu Směrnice byly uvedené tři základní produkty nepřímě včleněny. Text Směrnice byl koncipován tak, aby ošetřil mj. realizaci těchto tří základních platebních instrumentů, které byly zahrnuty pod kategorii „platební služby“. Směrnice tak zavedla jednotnou regulaci platebních služeb v zemích Evropského hospodářského prostoru a tím vytvořila základ pro sjednocování služeb platebního styku v celém regionu a tímto úkonem jednoznačně podpořila závěry projektu SEPA.

S pojmem „platební styk“, resp. „platební služba“ souvisí další významný pojem, kterým je termín „přeshraniční platební styk“. Tento termín nelze přímo nalézt v platných pramenech práva, ale lze jeho význam dovodit přes pojem „přeshraniční převod“. Za přeshraniční platební styk pak lze v tomto kontextu považovat takový, který probíhá mezi plátcem a příjemcem, kteří mají svá sídla v různých zemích Společenství. Za vnitrostátní platební styk pak můžeme považovat takový, který probíhá mezi těmito subjekty v rámci jednoho státu, tedy např. v rámci České republiky.

Nyní je vhodné se zamyslet nad otázkou: Je rozdíl mezi platebními instrumenty rozpracovanými projektem SEPA a platebními službami upravenými směrnicí, resp. národními transpozicemi Směrnice? Závěr totiž může být velmi překvapivý pro oblast realizace samotných přeshraničních převodů

Odpověď není až tak jednoduchá. Do účinnosti Zákona o platebním styku, byly produkty projektu SEPA výrazněji odlišeny než produkty nabízené v rámci tehdy platných a účinných právních úprav zemí EHP. Projekt SEPA v oblasti platebních transakcí stanovil např. kratší lhůty při realizaci převodů mezi členskými bankami,

reguloval možnost uplatnění poplatků na straně banky plátce a banky příjemce a stanovil základní podmínky pro technické vybavení. Po implementaci Směrnice se však výrazný rozdíl ve výsledku pro konečného klienta mezi realizací převodů stanovených Směrnicí a metodikou SEPA jednotlivých platebních instrumentů téměř setřel. Jisté rozdíly však přeci jen lze stále spatřovat, ale týkají se spíše samotných bank nebo dalších subjektů, participují-li na projektu. Jedním ze základních rozdílů je užití měny převodu. SEPA platební příkazy (Credit Transfer i Direct Debet) musejí být realizovány od plátce až k příjemci vždy v měně EUR. Česká verze harmonizace směrnice – Zákon o platebním styku, přímo o měně platby nehovoří. Dalším rozdílem, který bychom mohli spatřovat při zkoumání odlišností mezi SEPA platebními produkty a produkty platebních služeb ve smyslu Směrnice a jejich domácích verzí, je šíře platebních služeb. Jak bylo uvedeno výše, SEPA si vybrala pouze tři základní produkty, kdežto za platební službu lze považovat např. také vklad a výběr hotovostí [2, § 3, odst. 1 písm. a) a b)]. Další odlišnost, kterou lze spatřovat v právní rovině, je skutečnost, že Směrnice a její národní verze jsou v daném členském státě závazné a tudíž právně vynutitelné. Zapojení se do projektu SEPA je založeno na dobrovolné účasti. Ta banka, poskytující platební služby předpokládané projektem, se může na základě Smlouvy o přistoupení začlenit mezi banky, které jsou tzv. SEPA compliance. K dalším odlišnostem, které stojí k zamyšlení, je předpoklad, které subjekty se mohou zapojit do implementace SEPA produktů. Do projektu byly zapojeny prozatím jen banky už jen proto, že z historického pohledu tento projekt soukromé banky iniciovaly. Směrnice se však dotýká nejen bank, ale dalších subjektů, které mohou poskytovat platební služby. Směrnice i Zákon o platebním styku nazývá tyto subjekty jako „poskytovatele platebních služeb [2, § 5]. Mezi tyto poskytovatele patří kromě bank a spořitelních a úvěrních družstev také instituce elektronických peněz, platební instituce, poskytovatelé platebních služeb malého rozsahu a některé další subjekty. A zde lze, podle mého názoru, nalézt další významný rozdíl mezi projektem SEPA a jeho implementací a poskytováním platebních služeb podle Směrnice a jejich národních úprav. Evropská komise sice připravila Směrnici, která přímo podpořila rozvoj projektu SEPA, ale zároveň vytvořila z oblasti platebních služeb širší platformu pro konkurenci a možnost podnikání. Právní úprava s účinností od listopadu 2009 vytvořila v rámci regionu EHP prostor pro vstup nových subjektů do tohoto odvětví, které bylo vždy doménou bank, až na určité výjimky (např. držitelé devizové licence s možností zprostředkování zahraničního platebního styku). Jedná se zejména o platební instituci a některé další nové subjekty. Postavení a působnost platební instituce upravuje Zákon o platebním styku [2 § 7 an.] Na platební instituci se vztahují také principy tzv. jednotné evropské licence, jejichž pravidla jsou upravena také tímto zákonem, ale v samostatné části [2, § 29 až 31]. Budou však schopny tyto subjekty, které mohou ze zákona na základě uděleného povolení poskytovat také produkty SEPA? Obecně lze konstatovat, že ano, pokud však budou splňovat nejen podmínky metodiky produktů SEPA, ale zejména musí splnit technické či technologické předpoklady. Projekt SEPA si totiž dal do vínku, že každý, kdo přistoupí k realizaci projektu, musí přidělit svému klientovi mezinárodní číslo účtu

– IBAN (International Bank Account Number) a musí mít svou adresu (BIC – Bank Identifying Code) ve Společnosti pro celosvětovou mezibankovní finanční telekomunikaci (The Society of Worldwide Interbank Financial Telecommunication – dále jen „SWIFT“). Obecně není problém zaplatit si členství ve SWIFTu a tím získat tuto adresu, pokud se jedná o regulovaný subjekt centrálním dozorovým orgánem (v našem případě Českou národní bankou. Je to ale zejména otázka nákladů vynaložených na získání tohoto členství a dále otázka SW a HW pro zajištění řádného spojení s ostatními členy této nadnárodní společnosti. A to jsou další nutné náklady, které by musel každý poskytovatel vynaložit, byť by službu „outsourcoval“. Lze se obávat, že to budou hlavní důvody, které běžné nebankovní poskytovatele platebních služeb povedou k subjektivnímu rozhodnutí, že nebudou členy této instituce.. „Poskytovatel platebních služeb, který vede evidenci klientů ve svých systémech a není členem SWIFT (nemá tedy BIC), nebude mít zájem o členství v SEPA a tudíž nebude poskytovat produkty SEPA. Podle mého názoru nelze po něm právně „vymáhat“ uvádění IBAN a BIC, neboť Nařízení tuto povinnost již neobsahuje, ale pouze doporučuje. V rámci SEPA je to náležitost obligatorní (mandatorní)“ [5, str. 23]. Poskytování přeshraničních převodů podle Směrnice, resp. Zákona o platebním styku, však pro tyto subjekty by neměl být žádným problémem, pokud dokáží ošetřit splnění lhůt v platebním styku daných Zákonem o platebním styku [viz. 2, § 108 an.].

Aby Evropská komise ještě více podpořila přiblížení přeshraničních převodů převodům vnitrostátním, znovu potvrdila Nařízením [1] záměr regulovat cenovou politiku těchto transakcí. „Toto nařízení stanoví pravidla pro přeshraniční platby ve Společenství a zajišťuje, aby poplatky za přeshraniční platby ve Společenství byly stejné jako poplatky za platby v téže měně uvnitř členského státu. Toto nařízení se vztahuje na přeshraniční platby podle Směrnice 2007/64/ES denominované v eurech nebo v národních měnách členských států, které v souladu s článkem 14 tohoto Nařízení oznámily své rozhodnutí rozšířit uplatňování tohoto Nařízení na svou národní měnu.“ [1, čl. 1, odst. 1 a 2]. Z uvedeného je zcela patrný záměr Evropské komise plně podpořit stírání rozdílů mezi platbami přeshraničními a vnitrostátními, a to i v oblasti cenové zejména v měnové unii části EHP. Nařízení tuto regulaci prozatím omezuje převody pouze do výše 50 tis. EUR [1, čl. 3, odst. 1]. V České republice a dalších zemích, které nezavedly EUR jako svou domácí měnu (s výjimkou Švédky – srovnej § 14 Nařízení), se regulace neuplatňuje. Pokud se však bude jednat o dosažitelnost v oblasti přímého inkasa, zde se budou stírat rozdíly ještě razantněji. I když nebude zavedeno EUR jako zákonné platidlo na území členského státu, poskytovatel platebních služeb, který realizuje vnitrostátní inkaso, bude muset být dosažitelný i pro inkaso přeshraniční. V praxi to tedy znamená, že bude muset umožnit z účtu, který lze inkasovat vnitrostátním inkasem, inkaso v rámci EHP.

Závěrem lze tedy konstatovat, že současná úprava platebních služeb ve vazbě na úpravu přeshraničních a vnitrostátních převodů zcela zřetelně bourá hranice mezi zeměmi a vytváří jednotný region v této oblasti, aniž by se museli poskytovatelé platebních služeb zapojovat do projektu SEPA aktivním poskytováním vybraných

produktů. Další, již diskutované a připravované, celoevropské normy však předpokládají, že současný stav se posune ještě více do role „povinnosti“ než dobrovolnosti při realizaci produktů SEPA. Takový zásah bude velmi neobvyklý, neboť výsledek soukromoprávní aktivity bude povýšen na zájem celého regionu EHP. Může to však vyvolat přesně opačnou reakci, než co předpokládala sama Evropská komise publikací Směrnice v souvislosti se zvýšením konkurence při nabízení a realizaci platebních služeb, třeba právě v oblasti přeshraničních převodů.

Literatura:

- [1] Nařízení EP a Rady (ES) č. 924/2009, o přeshraničních platbách ve Společenství;
- [2] Zákon č. 284/2009 Sb., o platebním styku;
- [3] DVOŘÁK, P. Bankovníctví pro bankéře a klienty, LINDE, 2005, str. 343, ISBN
- [4] SCHLOSSBERGER, O. Počet poskytovatelů platebních služeb vzroste, Bankovníctví č. 2/2009, str. 22 – 23; ISSN 1212-4273
- [5] SCHLOSSBERGER, O. Jak je to s používáním IBAN a BIC u přeshraničních převodů, Ekonomia, Bankovníctví č. 10/2010, str. 22 - 23; ISSN 1212-4273
- [6] SCHLOSSBERGER, O., SOLDÁNOVÁ, M. Platební styk, BIVŠ, 2007, str. 328, ISBN 978-80-7265-107-8

VOLATILITA FIREM V DOBĚ EKONOMICKÉ RECESE FIRM VOLATILITY DURING ECONOMIC CRISIS

Hana Scholleová

Vysoká škola ekonomická v Praze

scholl@vse.cz

Klíčová slova:

volatilita – flexibilita – inovativní odvětví – malé firmy

Key words:

volatility – flexibility – innovation branch – small firms

Abstract:

The article identifies the sources of economical volatility of firms and shows their increase during economic crisis. Escalating uncertainty is a challenge for accepting new opportunities since the value of these firms may be substantial. It is necessary to seek a certain rate of securities, which result in the increase of value. However, using long-term stable volatility is necessary in order to state the value of flexibility, because increase during economic crisis is only contemporary and caused by significant changes in the value of small innovation firms. The article is a part of the solution of the Faculty's research intention "New Theory of Organizations' Economy and Management and their Adaptation Processes" registered in the Czech Republic under the document no. MSM 6138439905.

Flexibilita a její hodnota

Pro stanovení hodnoty projektů a firem v oblastech s nejasným vývojem je klíčové nejen určení jejich očekávané hodnoty pomocí výnosových metod, ale i kalkulace s firemní flexibilitou, jejíž hodnota může mít významný podíl na hodnotě projektů a tím i hodnotě firmy a může být faktorem, který v další fázi vůbec ovlivní rozhodování o budoucí existenci projektu. Upravenou hodnotu projektu NPV* pak je možné zapsat jako NPV zvýšenou o hodnotu přínáležících možností tj. opcí na změnu. [5, 105]

Ocenění flexibility by mělo odrážet využitelné možnosti při další činnosti podniku, pro jejichž realizaci se ale management rozhoduje až za pochodu – podle měnících se podmínek podnikového okolí. Flexibilita dává managementu právo na pozdější rozhodování podle nových informací z aktuálně vyvíjející se situace na všech trzích (produktů, zdrojů, práce, ale i peněžním). Její hodnotu pak lze vyjádřit jako hodnotu reálné opce, kde podkladovým aktivem jsou flexibilní reálná podniková aktiva podniku.

Hodnotu jakékoli firemní flexibility pozitivně a ve velké míře ovlivňuje volatilita firemní hodnoty, proto je důležité jí věnovat větší prostor.

Volatilita

Bylo by zjednodušené domnívat se, že volatilita je číslo, které je dáno pouze podnikovým okolím. Zdroje volatility lze rozdělit na endogenní (vnitřní) a exogenní (vnější). Výsledná volatilita vzniká působením všech dílčích složek, není možné je ale sloučit za použití standardních matematických operací, protože jednotlivé složky se vzájemně ovlivňují a to jak pozitivně, tak negativně, nejde však o sčítání a odčítání vlivu v pravém slova smyslu. [4,3]

Volatilita se pro kalkulaci hodnoty flexibility kvantifikuje pomocí statistických veličin, nejčastěji se používá směrodatná odchylka, popřípadě rozptyl. Z dílčích vstupů je možné celkovou volatilitu projektu či podniku získat pomocí matematických a simulačních modelů.

Protože všechny parametry jsou pouze hodnoty predikované do budoucnosti, takže jejich odhad je vždy zatížen určitou chybou. Nejproblematictější je odhad volatility, přitom hodnota flexibility je na její změny velmi citlivá. [1, 298]

Dosud se jako nejčastější odhad volatility používají hodnoty historické. Doporučuje se používat analogií přímo s podobnými projekty či firmami. Ovšem za okolností, kdy firma chce využít své flexibility na volatilním trhu, se právě takovéto podobné projekty hledají jen velmi stěží. Proto se volatilita nahrazuje průměrnou volatilitou odvětví, což právě u odvětví s vyšší mírou volatility je méně přesné než u odvětví klasických, méně rizikových. [3,110]

Jako jedna ze základních příčin ničivých dopadů ekonomické recese 2007-2009 na podniky byla označena nedostatečná míra práce s rizikem ve firmách [2, 180]. Je logické, že nízká míra diverzifikace podnikových rizik se týká menších firem a klesá s jejich velikostí. Pro menší firmy vyšší míra přijatého rizika je příležitostí k vyšším výnosům a vzhledem k pružnosti a růstovému vývoji na trzích firmy k diverzifikaci přistupovaly velmi málo. Při poklesu poptávky se pak dopad nedostatečné diverzifikace projevuje daleko více než u větších firem.

TAB. 1: Hodnoty σ výnosů vybraných odvětví v USA (v %)

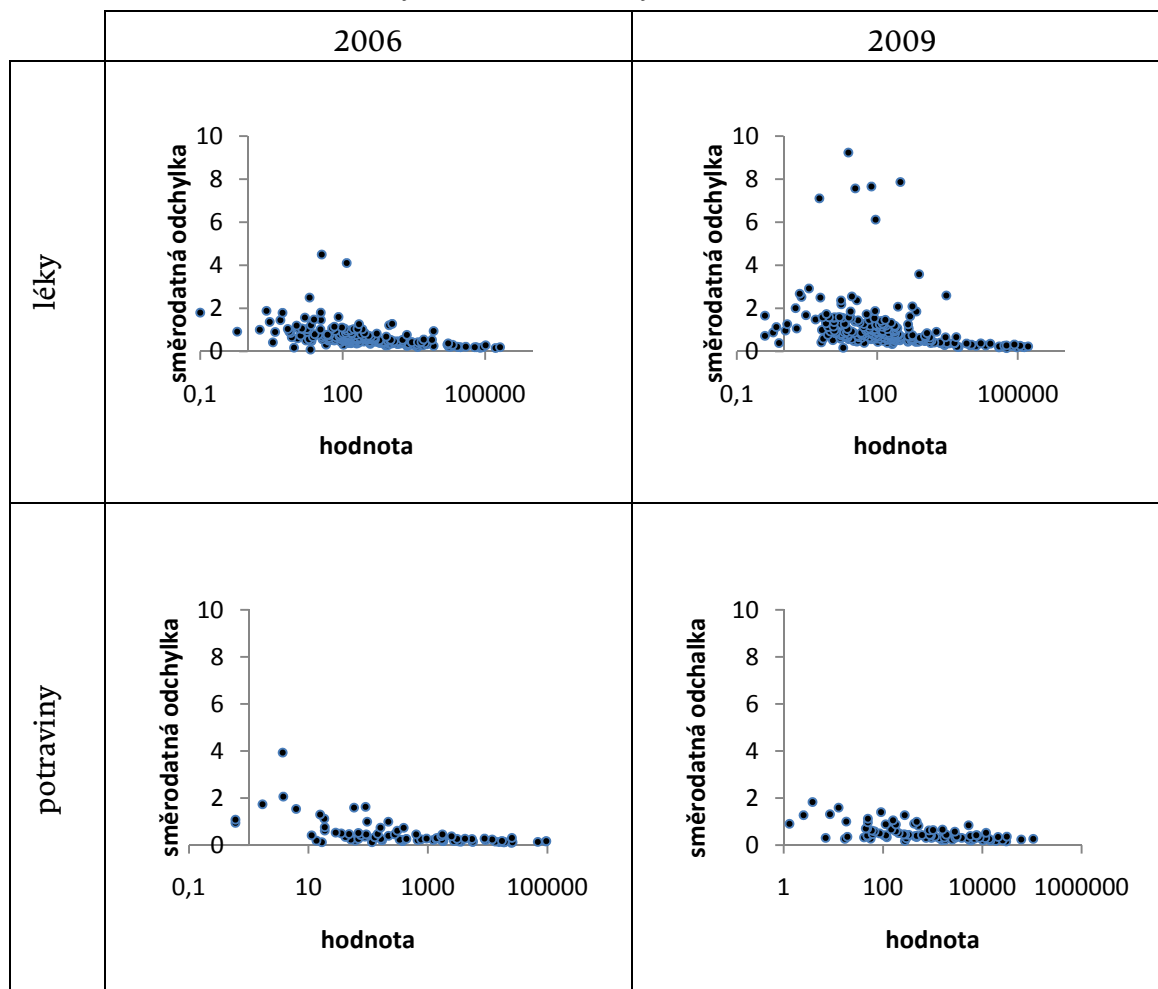
Odvětví/rok	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Železnice	20	24	26	26	25	35
Zpracování potravin	31	41	41	33	37	46
Strojírenství	35	40	38	37	36	50
Tabák	23	22	18	69	90	53
Kabelové TV	57	49	39	30	38	46
Vzdělávání	58	62	60	50	53	62
Elektronika	54	66	75	71	56	78
Léky	72	71	61	79	88	96
Polovodiče	73	81	65	61	55	70
Zábavní technika	63	75	65	51	69	82
Radiové sítě	73	75	66	67	48	72

Odvětví/rok	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Internet	93	128	103	91	80	109
Biotechnologie	69	89	78	66	64	93
Telekomunikační zařízení	105	116	69	72	82	73
Volatilita celého trhu	45	47	45	46	45	54

Srovnání vývoje volatility v letech 2004 – 2009

TAB. 1 ukazuje vývoj volatility ve vybraných odvětvích trhu USA v letech 2004-2009 (zpracováno z [6]). Trh USA byl vybrán pro dlouhodoběji sledovaná data a jejich větší statistickou významnost způsobenou větším počtem sledovaných firem. Zatímco v letech 2004-2006 je stav volatility v jednotlivých odvětvích (až na odvětví nová) víceméně stabilní, v letech 2007-2009 se tato situace mění. Ačkoli se změnila i volatilita celého trhu, její hodnota nekolísala tolik, jako hodnota některých odvětví. Výkyvy jsou viditelné zejména v odvětvích rychlého růstu, což, jak ilustrují následující grafy, není dáno ani tak rizikovostí z hlediska absence trhu, ale nízkou úrovní práce s rizikem u malých společností.

OBR. 1: Souvislost volatility a velikosti firmy



Obr. 1 ilustruje souvislost směrodatné odchylky v hodnotě podniku s velikostí podniku a to před recesí a v recesi. Můžeme porovnat tuto souvislost pro klasická odvětví (zde např. potravinářskou výrobu) s odvětvím typickým pro podniky rychlého rozvoje (zde výroba léků). Zpracovaná zdrojová data jsou z USA z datových souborů společnosti Bloomberg (čerpáno a zpracováno z [6]).

Srovnáním grafů (z praktických důvodů bylo použito logaritmického měřítko u horizontální osy) je viditelné (a platné i u jiných odvětví), že volatilita malých firem v tomtéž odvětví je vyšší a klesá s růstem hodnoty podniku, přitom rozptyl volatility je u malých podniků vyšší u nového odvětví (léky) než u klasického odvětví (potravinářství).

Závěr

Menší firmy mají více endogenních zdrojů ekonomické volatility, proto jsou citlivé na výkyvy době ekonomické recese. Zvyšující se nejistota v některých odvětvích, zvláště v odvětvích rychlejších technických i ekonomických změn, je způsobena výkyvy malých firem a jejich nedostatečného řízení rizik; vysoká volatilita je dočasná a neměla by sloužit ke stanovení hodnoty flexibility, neboť v horizontu do doby vypršení běžných reálných opcí se stabilizuje, navíc se týká pouze malých firem.

Článek je výstupem řešení výzkumného záměru MŠMT Ekonomika a management organizací – nová teorie ekonomiky s číslem MSM 6138439905.

Literatura:

- [1] FOTR, J. *Investiční rozhodování a řízení projektů*. Praha: Grada Publishing, 2010, 401 s. ISBN 978-80-247-3293-0
- [2] KISLINGEROVÁ, E. *Podnik v době krize*. Praha: Grada Publishing, 2009, 200 s. ISBN 978-80-247-3136-0
- [3] SCHOLLEOVÁ, H. *Hodnota flexibility – Reálné opce*. Praha: C. H. Beck, 2007, 176 s. ISBN 978-80-7179-735-7
- [4] SCHOLLEOVÁ, H. Endogenous sources of firm assets volatility. Vilnius 17. 5. 2008 – 18. 5. 2008. In: *Business and Management 2008*. Vilnius: Technical university, 2008. 6 s. ISBN 978-9955-28-268-6
- [5] SCHOLLEOVÁ, H. *Investiční controlling*. Praha: Grada Publishing, 2010, 401 s. ISBN 978-80-247-3136-0
- [6] www.damodaran.com

ŘÍZENÍ A VYMÁHÁNÍ POHLEDÁVEK – PŘÍKLADY Z PRAXE MANAGEMENT OF RECEIVABLES AND DEBT COLLECTION – EXAMPLES FROM PRACTICE

Jiří Souček¹

Vysoká škola finanční a správní, o.p.s., Praha

soucek@mail.vsfs.cz

Klíčová slova:

pohledávky – řízení pohledávek – vymáhání pohledávek – bonita – inkasní společnosti

Key words:

receivables – management of receivables – debt collection – solvency – collecting agencies

Abstract:

The presented paper analyzes management of receivables and debt collection in six companies of different size and operating in various fields of economy in different regions. The result is the finding that the firms differ in applied methods of management of receivables, have different amount of receivables past due and effectiveness of debt collection is also different. Main weaknesses have been found in the selection and identification of solvency of business partners before conclusion of business contracts, in insufficient or no security of receivables (advance payments, bills, insurance, credit limits etc.), in insufficient co-operation with collecting agencies, or in long period before the receivable was forwarded to collecting agency, or in declining of legal proceedings at debt collection.

Úvod

Současné období, zasažené celosvětovou vážnou finanční a hospodářskou krizí, která je charakterizovaná sníženou poptávkou po produktech a službách, značnou nezaměstnaností, nedostatkem volných finančních zdrojů a tím, že některé firmy se dostávají do druhotné platební neschopnosti a dokonce i bankrotují, je velmi důležité kvalitně řídit pohledávky z obchodního styku. Zajištění vlastní platební schopnosti souvisí se včasnými platbami od odběratelů a podcenění této problematiky může znamenat pro podnikatele otázku bytí či nebytí. Vznik druhotné platební neschopnosti dělí firmu už jen krůček od insolvence a s tím souvisejících následků, vedoucích až ke konkursu, případně soudnímu vyrovnání. Řešením samozřejmě není, že podnik nebude mít peněžní prostředky vázány v žádných pohledávkách. Důležité je, aby co největší část pohledávek byla zaplacená v termínu a aby náklady související s řízením pohledávek (tj. náklady na prevenci, monitorování a vymáhání pohledávek) byly co nejnižší.

¹ Příspěvek byl zpracován jako výstup výzkumného projektu č. 7725 „Řízení pohledávek“ řešeného v rámci Interní grantové agentury na Vysoké škole finanční a správní, Praha.

Na listopadové konferenci pořádané SVSE ve Znojmě jsme prezentovali výzkumný projekt IGA 7725 „Řízení pohledávek“, který je financován Vysokou školou finanční a správní, o.p.s. v Praze [6]. Jde o problematiku, která je v dnešní době velmi živá a ačkoli je teoreticky propracovaná a dostatečně publikovaná, například Bařinová - Vozňáková [1], Kisslingerová [5], Pilátová – Richter [7], Smejkal – Rais [8] aj., víme málo o tom, jak zejména malé a střední firmy své pohledávky řídí, jaký systém, metody a formy při řízení a vymáhání pohledávek používají, jak své pohledávky zajišťují a s kým spolupracují. V tomto příspěvku chceme na několika příkladech, které byly zpracovány našimi diplomanty, ukázat na aktuální stav řízení pohledávek v několika podnicích.

Příklady z praxe

V následující tabulce č. 1 je uvedeno šest firem, které mají různou právní formu, odlišný počet zaměstnanců i odlišný roční obrát. Na jejich příkladu chceme demonstrovat rozdílný přístup k řízení a vymáhání pohledávek z obchodního styku i rozdílné výsledky. K sestavení tabulky byla využita data z diplomových prací Fantové [2], Glajcarové [3], Chalupného [4], Šupšákové [9] a Verknerové [10], které byly zpracovány na Vysoké škole finanční a správní v Praze. V nich lze též najít podrobnosti o uvedených firmách a přehledné tabulky a grafy. Další doplňující data byla získána z výkazů hospodaření čtyř větších firem, které jsou dostupné ve veřejně přístupné Sbírce listin.

Komentář k tabulce č. 1

V malých firmách řídí pohledávky přímo živnostník nebo jeden ze sdružení fyzických osob. Ve firmě isifa Image Service je tato odpovědnost ponechána na účetním oddělení a ve zbývajících větších firmách řídí pohledávky manažeři, kreditní oddělení spolu s obchodními zástupci a nebo účetní oddělení kontrolované pohledávkovým výborem, který se schází 1x za měsíc (MB).

Kontrola splácení faktur je prováděna ve větších firmách denně, ve SV a MB na to mají automatizovaný informační systém.

Sledování bonity odběratelů a předcházení vzniku pozdě splácených nebo dokonce obtížně vymožitelných pohledávek je uplatňováno ve větších firmách. Využívá se k tomu informací o bonitě klienta z dostupných zdrojů nebo placených služeb (Coface Czech), nebo jsou odběratelé rozděleni do skupin (v případě IIS jen podle zakázek), nebo jsou odběratelům nataveny „úvěrové“ limity (MB). Vedle toho jsou používány i zajišťovací instrumenty pro některé skupiny odběratelů (zálohy, pojištění, platby předem nebo při předání zboží). Nicméně i podnikající fyzická osoba (AD) si zřejmě klienty dopředu typuje.

Pokud se podíváme na to, jak velké procento pohledávek je spláceno včas, zjišťujeme, že v případě AD je spláceno v termínu 53% faktur, u SS jen 12%, u IIS ve skupině A 100%, ve skupině B v některých případech 100% ale v jiných jen 87% a ve skupině C někdy pouze 34%.

TAB. 1: Řízení pohledávek ve sledovaných firmách

Firma	Autobusová doprava (AD)	Speditérské služby (SS)	Isifa Image Service (IIS)	Středočeské vodárny (SV)	Magnum Parket (MP)	Mercedes Benz ČR (MB)
Právní forma	Živnost (fyzická osoba)	Sdružení podnikatelů (fyzických osob)	s.r.o.	a.s.	a.s.	s.r.o.
Roční obrat (v Kč)	1 mil.	4 mil.	55-77 mil.	788 mil.	400 mil.	6 500 mil.
Pohledávky řídí	Sám podnikatel	Jeden ze společníků	Účetní oddělení	Manažerka útvaru obchodu + 2 revizoři pohledávek	Kreditní oddělení a obchodní zástupce	Účetní oddělení a Pohledávkový výbor 1x měsíčně
Kontrola pohledávek	1x za týden	Nesystematická	Denně	Zákaznický informační systém	Pravidelně	Automaticky (systém CoFiCo)
Preventivní opatření	Žádná ?	Žádná	Rozdělení zákazníků podle objemu zakázek	Ano	Rozdělení zákazníků podle bonity	Limity úvěrů
Včasné splacení pohledávek	52 % z 83 pohledávek	12 % z 51 pohledávek	Skupina A 100% B 87 - 100% C 34 - 100%	78% v r. 2008 76% v r. 2009	48% v r. 2008	Systém CoFiCo
Zpoždění plateb	Do 20 dnů	40% až po 30 dnech	Nejvíce v intervalu 1 – 14 dní 65,85% v r. 2006 66,52% v r. 2007	22% v r. 2008 24% v r. 2009	68% v r. 2007 52% v r. 2008 51% v r. 2009	24% v r. 2008 26% v r. 2009
Upomínky	Telefonicky	e-mail občas osobně	Systémové 4x telefonicky a 3x písemně	Systémové 3x písemně + revizoři	Telefonicky, písemně 3x	Upomíná úč. odd. 3 stupně: po 14,44,74 dnech po splatnosti

Vymáhání pohledávek - interní útvar	Externí advokát	--	Inkasní společnosti	Právní oddělení	Externí právní zástupce	Právní odd. + externisté
Způsob vymáhání pohledávek	Soud	Osobně	Nad 50 tis. Kč a 40 dnů po splatnosti – inkasní agentura	Nad 1 tis. Kč soud	Soudně po 30 dnech zpoždění ^{x)} a mimosoudně Coface a faktoringové spol.	Soud Exekuce Insolvenční řízení
Úspěšnost vymáhání pohledávek	Vysoká (1 nevymožena)	Proměnlivá (chybějící informace)	Neuvedena	45 až 87% v r. 2006 43 až 100% v r. 2007	?	U soudních sporů 1997-2010 je 18,24% z dosud ukončených 118 z 211 U exekucí 81,78% U pohl. v konkursu málo úspěšné
Doporučení	Při nezaplacené faktuře nerealizovat další zakázky	Zkrátit splatnost faktur a využít inkasní agentury a případně soud	Zjišťovat bonitu zákazníků analyzovat zák. atd.	Zavést zálohové platby nebo dvousložkovou tvorbu cen	Věnovat řízení pohledávek větší pozornost. Využívat více zajišťovací instrumenty	Spolupracovat s inkasními společnostmi. Samostatný útvar řízení pohledávek
Firma	Autobusová doprava	Speditérské služby	Isifa Image Service	Středočeské vodárny	Magnum Parket	Mercedes Benz ČR

^{x)} Předtím poslední výzva k zaplacení

U SV je to 78% (2008) a 76% (2009) a u MP je to 48% (2008) a MB tuto informaci bohužel nemáme.

Zpoždění plateb oproti datu splatnosti je různé. U soukromého podnikatele (AD) se pohybuje do 20 dnů, zato u SS je spláceno 40% pohledávek až po 30 dnech. U IIS bylo nejvíce pohledávek splaceno v intervalu 1-14 dní, a to 65,85% v r. 2006 a 66,52% v r. 2007. Ve SV je překročen datum splatnosti faktur u 22% v r. 2008 a u 24% v r. 2009, u MP u 68% v r. 2007, 52% v r. 2008 a 51% v r. 2009. Také ve společnosti MB je placeno se zpožděním 24% pohledávek v r. 2008 a 26% v r. 2009.

Upomínání odběratelů na nedodržení splatnosti faktur probíhá různě. V AD pouze telefonicky, v SS e-mailem, a v ostatních mají vypracovaný systém. Ve firmě isifa Image Service je to připomenutí 4x telefonicky a upomínka 3x písemně, v Středočeských vodárnách mají fungující systém v Magnum Parket upomínají nejprve telefonicky a pak 3x písemně a v Mercedes-Benz upomíná účetní oddělení dlužníky 3x, vždy po překročení splatnosti faktury o 14, 44 a 74 dny.

K vymáhání pohledávek využívají firmy buďto vlastní právní oddělení, nebo externí právníky. Firma SS zdánlivě pohledávky nevymáhá. Tento stav zdůvodňuje nutností obezřetného postupu s ohledem na četnou konkurenci ve svém oboru a velmi náročné získávání zakázek k plnému využití své přepravní kapacity.

Po neúspěšných upomínkách předávají firmy pohledávky k vymáhání soudu (AD), inkasní agentuře (IIS – pokud jsou 40 dnů po splatnosti a vyšší než 50 tisíc Kč), v případě SV soudu, pokud jsou vyšší než 1 tisíc Kč, v MP soudu – po 30 dnech prodlení (MP předtím ještě posílají poslední výzvu k zaplacení dlužné částky včetně úroků a upozornění na skutečnost, že v případě soudního vymáhání bude ještě požadována úhrada soudních poplatků a nákladů právního zastoupení), nebo mimosoudně prostřednictvím spolupracující firmy Coface Czech (odměna za úspěšné inkaso se pohybovala mezi 12 až 22% z hodnoty pohledávky) a faktoringových společností. MB využívá soud, exekuce a insolvenční řízení. Pouze Sdružení fyzických osob (firma SS) pohledávky zřejmě vymáhá i nadále samo (osobně), nebo dokonce nevymáhá.

Úspěšnost vymáhání pohledávek v jednotlivých firmách je následující. U AD je vysoká (neuhrazena jedna malá pohledávka z 83), u IIS není uvedena. Ve Středočeských vodárnách je poměrně vysoká úspěšnost vymáhání pohledávek poté, co v upomínce z právního oddělení firmy je dlužník oslovován jako žalovaný (viz tab. č. 6 a č.7 v diplomové práci Chalupného [4]. Celková úspěšnost zaplacení pohledávky ve vodárnách byla v průměru 69,50% v roce 2006 a 70,90% v roce 2007. Mercedes-Benz ČR vedl mezi léty 1997 až 2010 celkem 211 soudních sporů s dlužníky. Dosud bylo ukončeno 118 a vymoženo bylo 18,24% dlužných částek. Úspěšnost exekucí je 81,78% a v případě insolvenčních řízení je to velmi proměnlivé (z 13 případů u 8 nebylo vymoženo nic a ve zbývajících pěti bylo získáno minimálně 0,91% a maximálně 32,76%). O SS nemáme v tomto směru dostatečné informace.

Závěr

Jak ukázala analýza výše zmíněných šesti firem, lze všude řízení pohledávek zlepšovat. Hlavní úsilí by bylo třeba věnovat v předcházení vzniku pohledávek po datu splatnosti ověřováním bonity zákazníků, zkvalitňováním hospodářských smluv, zajištěním pohledávek inkasem záloh, využíváním pojištění, uplatňováním zástavního práva

apod. Proces řízení pohledávek mohou ještě komplikovat nedostatečné znalosti platných předpisů u hospodářských pracovníků a manažerů, zejména pokud se týče malých a středních organizací, které nemají pro řízení pohledávek zřízeny samostatné útvary a pověřené odborné pracovníky. Někdy se málo využívají nástroje vymáhání pohledávek jako soudní řízení, exekuce, mimosoudní vyrovnání, splátkové kalendáře, konkursní řízení, reorganizace, oddlužení a další. Málo jsou taky využívány možnosti požadovat na dlužníkovi zaplacení úroků z prodlení za opožděné úhrady. Mnohdy jsou také nedoceny možnosti postoupení či prodeje pohledávek (faktoring, forfaiting) a využívání specializovaných inkasních firem.

Literatura:

- [1] BAŘINOVÁ, D., VOZŇÁKOVÁ, I. *Pohledávky: právně, daňově, účetně*. 3. rozš. vyd., Praha: Grada Publishing 2007., 135 s. ISBN 978-80-247-1816-3
- [2] FANTOVÁ, L. *Vymáhání pohledávek*. Praha, VŠFS, Diplomová práce, 2009, 87s.
- [3] GLAJCAROVÁ, H. *Vymáhání pohledávek ve společnosti Magnum Parket, a.s.* Praha. VŠFS, Diplomová práce, 2009, 85s.
- [4] CHALUPNÝ, J. *Vymáhání pohledávek ve společnosti Středočeské vodárny a.s.* Praha, VŠFS, Diplomová práce, 2010, 79s.
- [5] KISLINGEROVÁ, E. a kol. *Manažerské finance*, 2. přeprac. vydání, Praha: C. H. Beck 2007, 745 s. ISBN 978-80-7179-903-0
- [6] KUBÍČKOVÁ, D., SOUČEK, J. *Řízení pohledávek - stav a perspektivy*. In: Sborník mezinárodní vědecké konference „Nové trendy-nové nápady 2010, ve dnech 18.- 19. 11. 2010, SVŠE Znojmo, s. 421-433, ISBN 978-80-87314-12-8
- [7] PILÁTOVÁ, J., RICHTER J. *Pohledávky a jejich řešení v podnikové praxi*. Olomouc: ANAG, 2009, 111 s. ISBN 978-80-7263-534-4
- [8] SMEJKAL, V., RAIS, K. *Řízení rizik ve firmách a jiných organizacích*, 3. rozšíř. a aktualiz. vyd., Praha: Grada Publishing, 2010, 354 s. ISBN 978-80-247-3051-6
- [9] ŠUPŠÁKOVÁ, P. *Řízení pohledávek ve společnosti Mercedes-Benz Česká republika s.r.o.* Praha, VŠFS, Diplomová práce, 2010, 82 s.
- [10] VERKNEROVÁ M. *Řízení pohledávek ve společnosti isifa Image Service Praha*, VŠFS, Diplomová práce, 2010, 95s.

KRIZE EUROZÓNY S DŮRAZEM NA NEJVÍCE ZASAŽENÉ REGIONY EUROZONE CRISIS WITH EMPHASIS ON THE MOST AFFECTED REGIONS

Daniela Spiesová

České vysoké učení technické v Praze

saolinka@email.cz

Klíčová slova:

Eurozóna – krize – Řecko – Irsko – dluh

Key words:

Eurozone – crisis – Greece – Ireland – debt

Abstract:

Purpose of this article is to describe Eurozone crisis and its impact on the most severely affected states and at the same indicate alternatives of further development. The first part characterizes Eurozone situation from debt and deficits of individual countries point of view. Next part of the article brings closer view on the crisis in the countries, which have been already forced to ask for bailout – Greece and Ireland. In case of Greece faked statistics played important role as well as non-competitive economy, meanwhile in Ireland banking sector collapse and cost of its rescue is to be blamed. Moreover, other countries can follow. Final part of the article introduces alternative of further development, including possibility to centralize fiscal policy or by contrast leave Euro.

Úvod

Slovo, které je od roku 2008 nejvíce používané, je „krize“. Bohužel, finanční krize postihla bez výjimky celou EU, ale s rozdílnými důsledky pro jednotlivé členské státy. Státy se stabilnější fiskální a monetární politikou se postupně dokázaly vrátit na úroveň roku před stagnací. Existují však státy (patřící do eurozóny), které měly již před rokem 2008 velkou dluhovou politiku a nestabilní fiskální ekonomiku. Tento příspěvek krátce charakterizuje dluhové poměry členských států EU, které jsou zároveň v eurozóně. Čtenář se dozví blíže o problematické situaci eurozóny a o její snaze zachovat stabilní měnu s ohledem na stále se rozšiřující množství států, které jsou na pokraji bankrotu.

.

Ekonomická komparace a následná analýza makroekonomických ukazatelů členů Eurozóny

V současné době je v eurozóně šestnáct členských států, které přijaly jednotnou měnu: Belgie, Finsko, Francie, Irsko, Itálie, Kypr, Lucembursko, Malta, Německo, Nizozemsko, Portugalsko, Rakousko, Řecko, Slovensko, Slovinsko, Španělsko. Tomuto aktu (přijetí Eura) předchází podmínka dlouhodobě dodržovat tzv. Maastrichtská kritéria (známá i jako konvergenční kritéria). Tato kritéria jsou

nastavena z důvodu udržení stability v EU a jejich porušování může přinést velmi negativní důsledky pro všechny členské státy. V následujících dvou tabulkách můžeme vidět celkový dluh členů eurozóny v %HDP a deficity/přebytky státních rozpočtů (rok 2009):

TAB. 1: Celkové dluhy zemí eurozóny (v %HDP)

Země	2007	2008	2009
Belgie	84,2	89,8	97,2
Německo	65	65,9	73,1
Finsko	35,2	34,1	41,3
Francie	63,8	67,4	76,1
Řecko	95,6	99,2	112,6
Irsko	25,1	44,1	65,8
Itálie	103,5	105,8	114,6
Lucembursko	6,6	13,5	15
Malta	62	63,8	68,5
Nizozemí	45,5	58,2	59,8
Rakousko	59,5	62,6	69,1
Portugalsko	63,6	66,3	77,4
Slovensko	29,3	27,7	34,6
Slovinsko	23,3	22,5	35,1
Španělsko	36,1	39,7	54,3
ČR	29	30	36,5

Zdroj: [1]

Tabulka jasně demonstruje, že udržet v krizi vyrovnaný rozpočet je naprosto nemožné. Nejvyšší dluh má za rok 2009 Itálie (přes 114% HDP), v závěsu za ní je Řecko – 112,6% HDP. I Belgie téměř dosahuje dluhu, který se procentuálně vyrovnává výši HDP. Pro zajímavost je zde uveden i dluh České republiky, která patří k lepšímu průměru

TAB. 2: Deficity/přebytky rozpočtů zemí eurozóny (v %HDP)

Země	2007	2008	2009
Belgie	-0,2	-1,2	-5,9
Německo	0,2	0	-3,4
Finsko	5,2	4,5	-2,8
Francie	-2,7	-3,4	-8,3
Řecko	-3,7	-7,7	-15,6
Irsko	0,3	-7,2	-12,5

Země	2007	2008	2009
Itálie	-1,5	-2,7	-5,3
Lucembursko	3,7	2,5	-2,2
Malta	-2,2	-4,7	-4,5
Nizozemí	0,7	0,7	-4,7
Rakousko	-0,6	-0,4	-4,3
Portugalsko	-2,6	-2,7	-8
Slovensko	-1,9	-2,3	-6,3
Slovinsko	0	-1,8	-6,3
Španělsko	1,9	-4,1	-11,2
Kypr	3,4	0,9	-3,5

Zdroj: [1]

První „hříšník“: Řecko

V únoru roku 2010 se objevila zpráva, že Řecko nemá daleko ke krachu. Důvod byl především v dlouholetém falšování ekonomických ukazatelů. Například dluh veřejných financí byl v roce 2009 12%HDP, což je 4krát více než povolený limit v Maastrichtských kritériích. V polovině dubna bychom na Eurostatu našli údaj, že Řecko mělo v roce 2009 rozpočtový deficit 13,6%HDP. Avšak ve skutečnosti byl tento deficit o 2%vyšší. Údaje z letošního dubna (2010) ještě naznačovaly, že loňské zadlužení Řecka činilo 115,1 procenta HDP. Celkové zadlužení Řecka na začátku roku 2010 však podle zjištění Eurostatu dosahovalo dokonce 126,8 procenta HDP, což bylo pro celou EU šokující výsledek. Dne 23. dubna 2010 (vyšetřování Řeckého statistického úřadu bylo zahájeno 3.2.2010 a trvalo přes dva měsíce) Řecko požádalo o aktivaci mezinárodní pomoci, na které se dohodlo s ostatními členy eurozóny a MMF.

Od Eurozóny (za přispění MMF) dostalo Řecko finanční pomoc na tři roky v celkové výši 110 miliard eur (zhruba 2,8 bilionu korun). Výše této pomoci je především dáno strachem, že by bankrot Řecka dostal do potíží i jemu podobně nestabilní státy, jako je Španělsko, Portugalsko a Itálie. Na oplátku musí tato země během tří let drasticky snížit schodek svého rozpočtu, a to z 13,6 na 3 procenta HDP. Zatím Řecko závazky vůči EU plní, a proto má nárok na v pořadí třetí finanční pomoc v hodnotě 9 miliard Eur (22 miliard Kč). Avšak Řecko, pokud chce zcela splnit plány ohledně snížení státního deficitu do daného termínu, musí dále pokračovat v dosti razantních reformách měnící fiskální politiku.

Řecko mimo jiné schválilo plán rozpočtu, kde počítá například se snížením provozních a mzdových výdajů ve ztrátových státních podnicích, se snížením nákladů na zdravotní péči i výdajů na obranu. Vláda se také chystá zvýšit daň z přidané hodnoty z 11 na 13 procent.

Irsko

Tato země byla jedna z nejchudších zemí v západní Evropě, ale během jednoho desetiletí dosáhla opačného extrému. Důvod byl jeden: velmi dobrá daňová politika (dle principu Lafferovi křivky). Irská společnost je značně rovnostářská, takže progresivní zdanění snižovali Irové poměrně pomalu během celého jednoho desetiletí. Postupně došlo i k liberalizaci většiny externích tarifů a cel, zvláště vůči Spojeným státům. Do recese v roce 2008 každopádně klesla celková irská daňová zátěž o mohutných padesát procent.[2] Toto vše znamenalo přísun peněžních prostředků do rozpočtů a zároveň Irsko šetřili dotace do zemědělství apod. od Evropské Unii.

Mimo jiné tato země i přes protesty EU snížila daně z příjmu právnických osob na 10% a zavedla daňové prázdny pro zahraniční investory, především v oblasti technologií, což do země opět přineslo nové pracovní příležitosti, peníze a růst DPH. Ohromné zahraniční investice přilákaly z emigrace mladé podnikavé Iry a Iroameričany.

Nikdo by nečekal, že země s tak „explozivním“ vývojem, bude jako druhá v pořadí žádat kolegy z eurozóny o půjčku. Podle informací z konce listopadu (2010) se finanční pomoc pro Irsko vyšplhá až 85 miliard Eur. Irsko se potýká s druhým největším rozpočtovým schodkem ve výši 14,4% HDP v roce 2010 (v roce 2009 deficit činil 12,5% HDP). Hůře už je na tom pouze Řecko. Irská ekonomika se dostala do vážných problémů poté, co se stát zaručil za závazky v šesti největších bankovních ústavech, které dosahují téměř 2,5 násobku HDP země. Zároveň během sedmi let dohonilo Irsko v sociálních výdajích západní Evropu – ve státní správě tvoří dnes platy celou třetinu z šedesáti miliard eur výdajů. Navíc je to začarovaný kruh, neboť vlády, kteří chtějí být „na výsluní“, musí voličům slibovat víc a víc, nikoli dělat škrt.

Irsko k možnosti čerpání dostalo podmínku snížit deficit rozpočtu o 15 miliard Eur (přibližně 370 miliard Kč). Z tohoto důvodu musí zvýšit sazbu daně z příjmu právnických osob, snížit počet státních zaměstnanců a samozřejmě je nutné udělat reformu sociálních dávek.

Budoucnost: Kdo bude další?

Trhy nadále padají, riziko dluhopisů roste, euro oslabuje. Pozitivní nálada z přijetí záchranného balíčku pro Irsko byla záhy vyměněna za obavy, že i jiné státy budou potřebovat finanční pomoc. Jako „nejžhavější kandidáty“ můžeme zmínit Portugalsko, Španělsko a Itálie. Tato nervozita přináší negativní důsledky pro euro a tudíž pro stabilitu eurozóny. Aktuálně ale nejvíce obav vzbuzuje osud Portugalska, a to i přesto, že země zatím tvrdí, že záchrannou půjčku potřebovat nebude. Její vládní výdaje letos vzrostly o 2,8 procenta a ještě prohloubily dluh, který dosahuje tří čtvrtin HDP. Michala Marcussenová, hlavní analytička globálních ekonomik Sociétés Générale, tvrdí stejně jako řada jiných analytiků, že finanční pomoc Portugalsku bude nevyhnutelná.[3] Pokud by k této situaci došlo, tak by pro Portugalsko byl podobný rozsah pomoci jako u Irska: cca 100 mld. EUR a pro

Španělsko 632 mld. EUR (Španělsko podobně jako Irové trpí důsledky prasklé nemovitostní bubliny, navíc mají chronicky vysokou nezaměstnanost).[4]

Závěr

V současné době stojí EU na rozcestí: Buď zvolí variantu stabilního evropského systému a sjednotí nejen monetární, ale i fiskální politiku celé Evropské Unie. Sjednotí daňové sazby, strukturu veřejných rozpočtů pro všechny zemně eurozóny a vznikne jeden jediný eurorozpočet. Tím by ale členské státy ztratily další podstatnou část své suverenity.

Druhou alternativou je zrušení Eura a decentralizace monetární politiky na národní úroveň. To bychom se ovšem vrátili „do půli cesty“ k cíli integrace Evropy a státy by byly plně vystaveny vnějším šokům. Existují názory, že jiná alternativa už neexistuje a tím, že EU půjčuje finance nestabilním zemím jen problém oddaluje.

Literatura:

[1] EUROSTAT, URL:

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/government_finance_statistics

[2] TOMSKÝ A., *Irský zázrak a proč jde teď ke dnu?*, 6.10.2010, URL:

<http://paratdnes.wz.cz/2010/10/Irsky-zazrak-a-proc-jde-ted-ke-dnu.html>

[3] PEČENÝ Z., *Irská nákaza se šíří na jiné trhy*, 24.11.2010, URL:

<http://www.e15.cz/zahranicni/ekonomika/irska-nakaza-se-siri-na-jine-trhy>

[4] MOKRÁŠ L., *Irsko oficiálně požádalo o pomoc EU*, 22.11.2010, URL:

<http://www.investujeme.cz/clanky/irsko-oficialne-pozadalo-o-pomoc-eu-a-mmf/>

DODAVATELSKÝ ŘETĚZEC A ŘÍZENÍ ZÁSOb SUPPLY CHAIN AND STOCK MANAGEMENT

Antonín Stehlík, Ondřej Melichar

Masarykova University v Brně

antonin@econ.muni.cz, 99758@mail.muni.cz

Klíčová slova:

dodavatelský řetězec – řízení dodavatelského řetězce – zásoby – řízení zásob

Key words:

supply chain – supply chain management – stock – stock management

Abstract:

One of the major problems encountered currently by firms is that they face growth of the size of stocks. Growth stocks are associated with growth of capital, which is bound in stocks and the firm can not use it any other way. In the long run is the best solution for the enterprise to optimize the inventory level along the supply chain. Supply Chain Management will increase the level of service delivery and reduce logistics costs. This will result in increasing the competitiveness of enterprises.

Příčiny růstu zásob

V dobách ekonomické krize věnují podniky stále větší pozornost problematice zásob a jejich řízení. Důvodem je, že v krizi dochází k poklesu počtu objednávek a v důsledku toho k poklesu cen. Pokles objednávek má za následek růst zásob. Růst zásob znamená, že dochází k nárůstu kapitálu, který je vázán v zásobách, místo aby byl použit jiným způsobem. Řízení zásob se stává klíčovým faktorem pro přežití podniku.

Růst zásob, respektive významu, který má pro podniky řízení zásob, není dán pouze ekonomickou krizí, ale obecnými tendencemi v podnikání. Ekonomická krize jen upozornila na problematiku zásob a zdůraznila chyby, kterých se podniky při řízení zásob dopouštějí. Mezi nejvýznamnější faktory, které vyvolávají růst zásob, patří především **zesílené konkurenční prostředí**. V tomto prostředí jsou dlouhodobě úspěšné pouze ty podniky, které dokáží svým zákazníkům nabídkou kvalitní a levné výrobky.

V zájmu získání a udržení zákazníků nabízejí podniky nejrůznější **varianty svých výrobků**. Zároveň také dochází ke **zkracování životního cyklu výrobků**. Obě tyto tendence mají za následek stále obtížnější a méně spolehlivé prognózování poptávky po výrobcích a tedy nárůst skladových a pojistných zásob.

Velikost zásob podstatným způsobem ovlivňují **dlouhé dodací lhůty dodavatelů a jejich nespolehlivost**. Čím jsou dodací lhůty delší a nespolehlivost dodavatelů vyšší, tím vyšší jsou pojistné zásoby. Posledním zde uvedeným faktorem, který

působí na velikost zásob, je **nedostatečná komunikace** mezi pracovníky různých oddělení podniku, kteří mají zásoby na starosti.

Možností, jak snížit velikost zásob, je několik:

- omezení počtu variant výrobků
- direktivní rozhodnutí, o kolik se musí zásoby snížit do určitého termínu
- optimalizace zásob na úrovni dodavatelského řetězce

Omezení počtu variant výrobků je problematické, protože je obtížné odhadnout reakce zákazníků.

Direktivní rozhodnutí, o kolik se musí zásoby do určitého termínu snížit, může být ve svých důsledcích kontraproduktivní. Pracovníci skladu se spíše zaměří na snížení položek, které mají vysokou hodnotu roční spotřeby (při použití metody ABC spadají do kategorie A) a zásoby ležáků¹ a pomaluobrátkových zásob² nechají bez povšimnutí.

Důvodem je, že snížení zásob těchto položek je moc pracné a zdlouhavé. Zásoba položek kategorie A se dá vcelku rychle a jednoduše snížit zastavením jejího doplňování. Výsledkem snahy o snížení velikosti zásob tímto způsobem je, že poklesne zásoba položek, které podnik používá a potřebuje a zásoba ležáků zůstane stejná.

Řešení, které lze pokládat z dlouhodobého pohledu za nejvýhodnější, je přejít od optimalizace zásob na úrovni podniku k optimalizaci zásob na úrovni dodavatelského řetězce.

Vymezení dodavatelského řetězce

Dodavatelský řetězec (Supply Chain) je jedním ze základních pojmů logistiky a jako takový zahrnuje všechny aktivity, které souvisí s tokem a dopravou zboží, služeb a informací.

Definicí logistického řetězce existuje celá řada. Mezi ty nejvýznamnější patří definice, kterou uvádí **Christopher** [2, 15]:

„Dodavatelský řetězec je síť organizací, které jsou zapojeny do rozmanitých procesů a činností, které vytváří hodnotu pro koncového zákazníka v podobě výrobků a služeb.“

V rámci dodavatelského řetězce lze identifikovat dva toky: materiálový tok a informační tok. Materiálový tok představuje tok výrobků od výrobce k zákazníkovi

¹ položky bez výdeje za posledních 12 měsíců

² zásoby, u kterých je doba dosahu zásob, tj. počet kalendářních dnů, na které vystačí současná zásoba, vyšší než stanovená hranice

a zároveň také tok výrobků, které zákazník vrací výrobci k likvidaci a recyklaci. Informační tok představuje pohyb informací od zákazníka k výrobci.

V současnosti je dodavatelský řetězec chápán především jako hodnototvorný řetězec (součást sítě), představující centrální podnikový proces. Jako takový pak představuje orientaci zaměřenou:

- strategicky
- na kooperaci
- na řízení převažujících částí aktivit prostřednictvím zákazníků
- na uplatnění vnitřních koordinačních mechanismů
- na integraci všech hodnototvorných procesů

Koncepce související s dodavatelským řetězcem

Na takto vymezený dodavatelský řetězec navazuje koncepce **Supply Chain Managementu** (SCM, řízení dodavatelského řetězce). Jejím základem je myšlenka, že spolupráce na úrovni dodavatelského řetězce je prospěšná pro všechny zúčastněné podniky.

Hlavním cílem SCM je dosažení vyšší konkurenceschopnosti dodavatelského řetězce a upevnění postavení podniku na trhu. Tohoto cíle je dosahováno výstavbou, rozvojem a řízením dodavatelského řetězce podél všech stupňů vytváření hodnoty.

Na **Supply Chain Management** je možné se dívat ze dvou úhlů pohledu (v příspěvku bude zdůrazněn ten první):

- nástroj optimalizace toku materiálu a informací v dodavatelském řetězci
- nástroj řízení podniku v dodavatelském řetězci- cílem je integrace všech hodnototvorných procesů

Optimalizace zásob na úrovni dodavatelského řetězce

Rozhodnutí podniku spolupracovat se svými dodavateli a odběrateli při optimalizaci zásob vede ke snížení kapitálu, který je vázaný v zásobách a snížení rizika neprodejnosti nebo poklesu cen zásob.

Na úrovni dodavatelského řetězce je potřeba sledovat a optimalizovat následující veličiny [4, 26]:

- náklady na zásoby (opatřovací náklady, náklady na držení zásob a náklady vyvolané vyčerpáním zásoby)
- výše kapitálu vázaného v zásobách- závisí na velikosti průměrné zásoby
- disponibilita zásob³ (stupeň pohotovosti dodávky)

³ podíl velikosti požadavků na výdej zásob, které mohly být uspokojeny přímo ze skladové zásoby.

Zásoby obvykle vlastní a jejich řízení má na starosti odběratel. Zároveň také nese všechny náklady a rizika, které se zásobami souvisí. V rámci Supply Chain Managementu je tento tradiční přístup překonán a je nahrazován novými přístupy. Enarsson [3, 155] uvádí dva koncepty: zásoby řízené dodavatelem (VMI, Vendor Managed Inventory) a kooperativní plánování, prognózování a řízení doplňování zásob (CPFR, Collaborative Planning, Forecasting and Replenishment).

Koncept **zásob řízených dodavatelem** je založen na myšlence, že za řízení zásob u odběratele odpovídá dodavatel. Dodavatel má přístup k údajům o aktuální skladové zásobě svých výrobků u odběratele a o poptávce jeho zákazníků. Pro dané položky předpovídá poptávku a určuje velikost zásoby potřebné pro její krytí. Dodavatel není vázán pevnými objednávkami od odběratele- může sladit výrobu a distribuci a tím docílit snížení zásob.

V rámci **kooperativního plánování, prognózování a řízení doplňování zásob** si podniky vyměňují informace o prodejkách a poptávkách konečných zákazníků. Všechny dostupné údaje podniky vkládají do společného prognózování prodejků. S takto vytvořenou prognózou jsou následně sladěny všechny procesy podél dodavatelského řetězce.

Pro strategické nákupy, především drahých vstupů s kolísajícími cenami, je vhodné používat klasické doplňování zásob. Naproti tomu u vstupů, kde náklady na vázaný kapitál a rizika jsou významnější než možné cenové úspory při jejich nákupu, je výhodnější použití koncepce zásob řízených dodavatelem.

Z dlouhodobého pohledu se jeví jako nejvhodnější řešení růstu zásob jejich optimalizace na úrovni dodavatelského řetězce. Zavedení koncepce Supply Chain Managementu přinese ve svých důsledcích podniku zvýšení úrovně dodavatelských služeb a snížení logistických nákladů, tedy zvýšení konkurenceschopnosti.

Literatura:

- [1] BOWERSOX, D. J, CLOSS, D. J. *Logistical management: the integrated supply chin process*. 1st ed. New York: McGraw-Hill, 1996. 730 s. ISBN 0070068836
- [2] CHRISTOPHER, M. *Logistics and supply Chin management: strategie for reducing cost and improving service*. 2nd ed. London: Prentice-Hall, 1998. 294 s. ISBN 0273630490
- [3] ENARSSON, L. *Future Logistics Challenges*. 1. ed. Copenhagen: Copenhagen business schoul press, 2006, 399 s. ISBN 8763001705
- [4] LUKOSZOVÁ, X. Směry zlepšování procesů v podnikovém nákupu. *Logistika*, 2008, roč. 14, č. 2, s.26-29. ISSN 1211-0957

MOŽNOSTI ŘEŠENÍ REGIONÁLNÍCH ROZDÍLŮ V ČESKÉ REPUBLICE ROZVOJEM CESTOVNÍHO RUCHU

THE OPTIONS OF SOLUTION OF REGIONAL DIFFERENCES IN THE CZECH REPUBLIC TOURISM DEVELOPMENT

Petr Studnička

Vysoká škola hotelová v Praze

studnicka@vsh.cz

Klíčová slova:

cestovní ruch – Česká republika – regionální rozdíly – veřejná podpora

Keywords:

Czech Republic – public support – regional differences – tourism

Abstract:

The article deals with the relationship of current concept of regional policy and tourism and analyses possibilities of alleviation of regional differences by means of the development of domestic and incoming tourism. Cooperation and partnership of public and private sectors are accentuated. The article states the current situation in solving regional disparities through the development of tourism. The present paper is one of the outputs of the Ministry for Regional Development WD-37-07-2 research project.

Úvod

Cílem regionální politiky je snižování rozdílů mezi regiony, tzn. snaha o zmírňování regionálních disparit. Tento cíl sleduje i české ministerstvo pro místní rozvoj, v jehož gesci je jak problematika regionální politiky, tak oblast cestovního ruchu. Cestovní ruch se s regionální politikou významně prolíná a je nutné ještě více provázat činnosti v obou oblastech, protože pro řadu regionů má rozvoj cestovního ruchu velký význam. U regionů s vhodným potenciálem cestovního ruchu se může stát jedinou ekonomicky udržitelnou aktivitou, která má zásadní vliv na jejich rozvoj. Zmírňování regionálních disparit napomáhá rozvoj vnitřního cestovního ruchu, který v sobě zahrnuje domácí a příjezdový cestovní ruch.

Problematika regionálních disparit se dotýká řady oblastí národního hospodářství a proto způsob jejich zmírňování či dokonce odstraňování vyžaduje dlouhodobý systematický proces, cestovní ruch nevyjímaje.

1. Vznik regionálních disparit

Nerovnoměrný vývoj ekonomiky, který je způsobený volným působením tržních sil, přispívá ke vzniku regionálních rozdílů. „Při snaze o zmírňování či dokonce odstraňování disparit je nutné zvážit, zda lze danou disparitu vůbec ovlivnit a pokud ano, je třeba zvážit, jakým směrem. Vůbec nelze ovlivňovat disparity

fyzického charakteru, které však mají přímou vazbu na rozvoj cestovního ruchu v regionech“ [1, 39].

Meziregionální rozdíly se prohlubují jak z hlediska kvantitativního v podobě ekonomického růstu, tak z hlediska kvalitativního prostřednictvím ekonomického rozvoje. „Regionální růst cestovního ruchu je nezbytnou podmínkou, avšak regionálního rozvoje cestovního ruchu bez růstu nelze dosáhnout. V rámci pilířů udržitelného rozvoje by měl být důraz kladen na ekonomický pilíř a pozornost by měla být věnována účinnosti a efektivnosti“ [3, 175 – 176].

„Financované projekty mají řešit místní problémy a současně mají mít charakter tzv. růstového efektu“ [5, 11]. V nových členských zemích Evropské unie převažuje centrální exogenní přístup a stěžejní roli při veřejné podpoře cestovního ruchu hrají národní a evropské zdroje.

2. Financování cestovního ruchu ze strukturálních fondů Evropské unie v období let 2007 – 2010

Cestovní ruch je podporován především z Regionálních operačních programů (ROP), ve kterých je na tuto prioritu v 7 regionech soudržnosti NUTS 2 vyhrazeno 25,4 mld. Kč, v Integrovaném operačním programu (IOP) 2 mld. Kč, v Programech přeshraniční spolupráce (PPS) 4,8 mld. Kč a v Programu rozvoje venkova (PRV) 3,6 mld. Kč. Z veřejných zdrojů je tedy na podporu rozvoje cestovního ruchu v České republice vyhrazeno pro období let 2007 – 2013 zhruba 35 mld. Kč.

Nejvyšší finanční podpora je alokována v ROP, které řídí Regionální rady regionů soudržnosti. V období říjen 2007 – červen 2010 bylo podpořeno celkem 1.005 projektů s dotací ve výši 19,08 mld. Kč. Průměrná dotace na jeden projekt činí 19 mil. Kč. Vývoj druhové skladby podpořených projektů cestovního ruchu je uveden v Tabulce 1.

TAB. 1: Druhová skladba podpořených projektů cestovního ruchu v období 10/2007 – 06/2010

Typ projektu	říjen 2007 – červen 2010	
	dotace v mil. Kč	% podíl
Produkty cestovního ruchu, jejich marketing a propagace	1.070,3	5,6
Ubytovací zařízení	3.823,0	20,1
Sportovně-rekreační infrastruktura	5.778,8	30,3
Muzea, galerie, více funkční kulturní zařízení	2.826,6	14,8
Kulturně-historické památky pro cestovní ruch	1.911,2	10,0
Cyklostezky, lyžařské trasy	2.181,6	11,4
Lázeňská infrastruktura	569,7	3,0
Rozhledny	41,3	0,2

Typ projektu	říjen 2007 – červen 2010	
	dotace v mil. Kč	% podíl
Zoologické zahrady	304,9	1,6
Turistická informační centra	192,3	1,0
Technická infrastruktura pro cestovní ruch	379,2	2,0
Celkem	19.079,0	100,0

Zdroj: VYSTOUPIL, J.; ŠAUER, M.; STUDNIČKA, P. [6, 31]

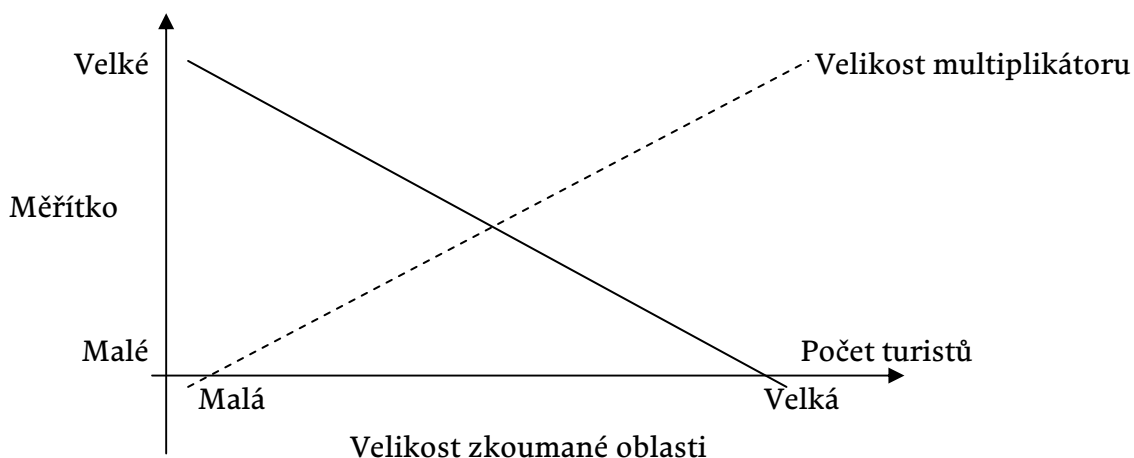
3. Problémy při zjišťování ekonomických účinků cestovního ruchu v regionální ekonomice

Vyčíslení ekonomických účinků cestovního ruchu v regionální ekonomice je velmi problematické. Za nejdůležitější příčiny tohoto stavu lze označit neexistující jasné vymezení odvětví cestovního ruchu a nedostatek dostupných srovnatelných věrohodných číselných údajů. Ekonomický význam cestovního ruchu se nejčastěji vyjadřuje pomocí dvou ukazatelů, kterými jsou příjmy z cestovního ruchu a podíl cestovního ruchu na celkové zaměstnanosti v konkrétním regionu.

Zatímco v zahraniční literatuře se o významu cestovního ruchu pro region diskutuje (např. Stynes 1999, Gelan 2003), v České republice je tato problematika teprve v počátcích bádání. Kvantifikaci ekonomických přínosů cestovního ruchu se zabývá jednak Český statistický úřad, který sestavuje satelitní účet cestovního ruchu (TSA), dosud pouze na národní úrovni, a dále pak Ministerstvo pro místní rozvoj České republiky. „Ukazuje se potřeba vzniku satelitního účtu cestovního ruchu na regionální úrovni. Tedy viditelný trend decentralizace. ... UNWTO navrhuje přístup k regionalizaci TSA limitovaný na dvě teritoriální úrovně. První z nich je region (v EU NUTS 2), druhou úroveň tvoří destinace cestovního ruchu jako subregionální území s podstatnou aktivitou z oblasti cestovního ruchu (obce, sdružení obcí, kraje)“ [4, 114 – 115].

Pro zjištění ekonomických přínosů cestovního ruchu v regionální ekonomice je nutné (1) vymezit přesně zkoumané území (místo, oblast, region) a (2) mít k dispozici věrohodná statistická data. Zásadní informací je údaj o počtu návštěvníků (hostů) a o počtech ubytovacích zařízení a lůžek v nich situovaných. Efekty cestovního ruchu jsou přímé, nepřímé a indukované. Poslední dva jmenované efekty ovlivňují multiplikační efekt cestovního ruchu, který je odvozen od výše multiplikátorů, které se v cestovním ruchu pohybují v rozmezí 1,2 – 2,1 (obvykle okolo 1,85). Zde platí přímá úměra, že s rostoucí velikostí zkoumaného území roste i výše multiplikátoru, jak je zřejmé z Obrázku 1.

OBR. 1: Závislost mezi počtem turistů a velikostí multiplikátoru s velikostí zkoumané oblasti



Zdroj: GELAN, A. [2, 415]

Závěr

Při zmírňování regionálních disparit rozvojem domácího a příjezdového cestovního ruchu je nezbytná spolupráce veřejného a soukromého sektoru a uplatňování principů udržitelného rozvoje cestovního ruchu. Stejně tak je nezbytné koordinovat postupy mezi politikou regionálního rozvoje a politikou cestovního ruchu v České republice s přihlédnutím k možnostem financování cestovního ruchu především ze strukturálních fondů Evropské unie v období let 2007 – 2013.

Tento příspěvek je jedním z výstupů projektu výzkumu a vývoje Ministerstva pro místní rozvoj České republiky WD-37-07-2 Výzkum domácího a příjezdového zahraničního cestovního ruchu ve vztahu k zmírnění společensko-ekonomických disparit, který v letech 2007 – 2011 řeší Vysoká škola hotelová v Praze. Autor článku je členem řešitelského týmu od začátku řešení projektu.

Literatura:

- [1] FRANKE, A., STUDNIČKA, P. Možnosti řešení regionálních disparit rozvojem cestovního ruchu. In *Sborník recenzovaných příspěvků z mezinárodní vědecké konference Hotelnictví, turismus a vzdělávání dnes a zítra*. Praha: VŠH, 2010. ISBN 978-80-87411-06-3, s. 34 – 41.
- [2] GELAN, A. Local economic impacts: The British open. In *Annals of Tourism Research*, 2003, číslo 2, s. 406 – 425.
- [3] PALATKOVÁ, M. Financování turismu jako hlavní bariéra jeho regionálního rozvoje? In *Sborník recenzovaných příspěvků z mezinárodní vědecké konference Hotelnictví, turismus a vzdělávání dnes a zítra*. Praha: VŠH, 2010. ISBN 978-80-87411-06-3, s. 174 – 183.

- [4] PETŘÍČKOVÁ, L. Zhodnocení přístupů k regionalizaci Satelitního účtu cestovního ruchu včetně uvedení příkladů zahraničních zkušeností. In *Sborník vědeckých příspěvků Využití statistických dat v cestovním ruchu ve vztahu k řešení regionálních disparit*. Praha: VŠH, 2010. ISBN 978-80-87411-04-9, s. 114 – 125.
- [5] STEJSKAL, J.; KOVÁRNÍK, J. *Regionální politika a její nástroje*. Praha: Portál, 2009. 212 s. ISBN 978-80-7367588-2.
- [6] VYSTOUPIL, J.; ŠAUER, M.; STUDNIČKA, P. Analýza podpory rozvoje cestovního ruchu v České republice z Regionálních operačních programů v období říjen 2007 – červen 2010. In *Czech Hospitality and Tourism Papers*, roč. 5, 2010, číslo 12. Praha: VŠH, 2010. ISSN 1801-1535, s. 24 – 48.

OPTIMALIZACE MODELU ŽIVOČIŠNÉ VÝROBY V SOUVISLOSTECH ZEMĚDĚLSKÉHO PODNIKU

ANIMAL PRODUCTION MODEL OPTIMIZATION RELATING TO THE AGRICULTURAL COMPANY

Tereza Suchánková

Vysoká škola ekonomická v Praze

tereza.suchankova@vse.cz

Klíčová slova:

zemědělství – diskrétní modely – živočišná výroba – optimalizace

Key words:

agriculture – discrete models – animal production – optimization

Abstract:

Animal production model optimization in relation with vegetal production in agricultural company is a complex problem who aims to find an optimal portfolio of diverse animal and vegetal production that corresponds to a maximal expected company profit. Model mentioned above concentrate on an optimization of the animal production, the vegetal production is not the target of the analysis. The problem is influenced by many factors and conditions. The animal production model includes for example the dynamic condition that the herd of cattle should be stable and the other constraints. The nonlinear discrete problem reflects the empirical properties of the real system.

Popis problematiky

Kromě rostlinné výroby se zemědělské podniky potýkají s optimalizací živočišné výroby. Farmáři se snaží zjistit optimální počet chovných zvířat, velikost plochy osetou různými druhy obilnin a rozlohu trvalých travnatých porostů, ať už použitou jako pastviny nebo louky. Jejich cílem je tedy při respektování různorodých omezení maximalizovat zisk. Zemědělství je sektor činnosti, který vykazuje silnou setrvačnost, způsobenou ať již někdy nevyzpytatelným chováním počasí nebo povahou zemědělských produktů. V rámci živočišné výroby je důležitým faktorem zachování stabilního obratu stáda skotu, což je problém, který můžeme charakterizovat jistou komplexností a především setrvačností.

Uvažujme podnik, který se soustředí na chov skotu, prasat a drůbeže a zároveň pěstuje různé druhy obilnin, které z části prodává a část je zkrmena skotem. Prasata a drůbež se živí pouze nakoupenými krmivy. Chov těchto dvou typů zvířat lze snadno modelovat jejich zjednodušeným chápáním coby zboží. Existuje jediná provázanost prasat a brojlerů s rostlinnou výrobou (v rámci námi uvažovaného modelového podniku) – a to použití jejich exkrementů jako hnojiva pro užitné

plochy. Prasata zůstávají ve vepřínech a drůbež v drůbežárnách o daných kapacitách přesně určenou dobu, dokud nedosáhnou cílové hmotnosti.

Stav stáda skotu není doplňován nákupem zvířat ale pouze produkcí vlastních telat. Podmínka zachování obratu stáda spočívá ve schopnosti stáda skotu rozumně se reprodukovat tak, aby nedocházelo k úbytkům či k jeho zániku. Toto omezení bude v níže uvedeném modelu zachyceno. Způsob vyjádření tohoto problému tkví v použití dynamičnosti. Kromě prodeje jednotlivých kusů skotu je dalším výnosem z jejich chovu také mléko od krav.

Chov skotu je propojen s rostlinnou výrobou silněji než zmiňovaná prasata s brojlerem. Nejenže zemědělci používají statková hnojiva na obohacování orných půd, luk a pastvin, ale zvířata také spotřebovávají vypěstované obilniny, seno a vlastní krmiva jako potravu. Z důvodu neustálé produkce vlastních krmiv během sezóny podle aktuálních podmínek, pro případné použití i v následujících letech, nelze předvídat, jaké budou zásoby. Od této náhodné veličiny budeme abstrahovat tím, že ji pro jednoduchost budeme chápat jako konstantu¹ - předmětem analýzy není modelování této stochasticky.

Pro zvýšení kvality masa je určité procento zvířat na pastvě, která má danou kapacitu. Na pastvinách mohou být pouze starší telata, mladé jalovičky a býčci, popřípadě březí krávy, které se nevyužívají jako dojnice.

Problematika optimalizace rostlinné produkce není předmětem našeho zájmu, proto se budeme dále soustředit na živočišnou výrobu.

Matematický model

Model optimalizace živočišné výroby je popsán níže. Pro snazší pochopení modelu je potřeba uvést značení jednotlivých proměnných.

Chovná zvířata x_{it} , kde stádo skotu je rozděleno do podskupin (savé jalovičky, jalovičky do 8 měsíců, jalovičky do 20 měsíců, vysokobřezí jalovice, krávy, krávy – dojnice, saví býčci, býčci do 8 měsíců a chovní býci) a prasata a brojleři představují poslední dvě kategorie, označme indexy $i=1,2,..., z$, proměnná popisující počet prodaných, resp. nakoupených kusů dobytka, plodiny ψ_{it} , resp. n_i , je charakterizováno také indexy $i=1,2,..., z$. Dále proměnná w_i , představující podíl jednotlivých kategorií zvířat ve stájích je také určena zmíněnými indexy.

$$\text{Maximalizovat} \quad Z_t = \sum_{i=1}^z \pi_i \frac{\psi_{it}}{x_{it} + \psi_{it}} x_{it} + \sum_{i=1}^z \varphi_i n_i + 360 \text{ocx}_7 + \sum_{i=1}^r \kappa_i y_i \quad (1)$$

$$\sum_{i=1}^z w_i x_{it} \leq k_j, \quad i = 1, 2, \dots, K, \quad t = 1, \quad (2)$$

¹ Konstanty představují expertní odhady množství krmiv, která budou k dispozici za daný rok v modelovém podniku.

$$\sum_{i=1}^z (1 - w_i) x_{it} \leq b * p_3, \quad t = 1, \quad (3)$$

$$(1 - w_i) x_{it} - pas_i = 0, \quad i = 1, 2, \dots, z - 2, \quad t = 1 \quad (4)$$

$$(1 - w_i) x_{it} = 0, \quad i = 1, 6, 7, 9, \quad t = 1 \quad (5)$$

$$(1 - w_i) x_{it} + \psi_i = 0, \quad i = 4, \quad t = 1 \quad (6)$$

$$x_{it} - \psi_i \geq 0, \quad i = 1, 2, \dots, z, \quad t = 1 \quad (7)$$

$$x_{1t} - 1/2 \phi x_{4t} + \psi_1 + \theta x_{1t} = 0, \quad t = 1, \quad (8)$$

$$\psi_1 - \rho x_{1t} \leq 0, \quad t = 1, \quad (9)$$

$$x_{it} - x_{i-1,t-1} - n_i + \psi_i = 0, \quad i = 2, 3, 8, \quad t = 1, \quad (10)$$

$$x_{4t} - x_{3,t-1} - x_{5,t-1} = 0, \quad t = 1, \quad (11)$$

$$x_{5t} - (1 - v) x_{4t} - n_5 + \psi_5 = 0, \quad t = 1, \quad (12)$$

$$x_{6t} - v x_{4t} - x_{6,t-1} - n_6 + \psi_6 = 0, \quad t = 1, \quad (13)$$

$$x_{7t} - 1/2 \phi x_{4t} + \psi_7 + \theta x_{7t} = 0, \quad t = 1, \quad (14)$$

$$x_{9t} - x_{8,t-1} - x_{9,t-1} - n_9 + \psi_9 = 0, \quad t = 1, \quad (15)$$

$$x_i \geq 0, \quad \text{celé}, \quad i = 1, 2, \dots, z, \quad (16)$$

$$\psi_i \geq 0, \quad \text{celé}, \quad i = 1, 2, \dots, z,$$

$$n_i \geq 0, \quad \text{celé}, \quad i = 1, 2, \dots, z,$$

$$1 \geq w_i \geq 0, \quad i = 1, 2, \dots, z,$$

$$p_i \geq 0, \quad \text{celé}, \quad i = 1, 2, \dots, u,$$

kde x_{it} - stav kategorie zvířat i v okamžiku t

ψ_i - počet zvířat z koncového stavu skupiny i , který se prodá,

π_i - zisk na jedno zvíře patřící do skupiny i (Kč/ks),

y_i - část obilniny i , která se prodá,

κ_i - zisk z produkce obilniny i (Kč/t),

ϕ_i - náklady na koupi 1 zvířete z kategorie i ,

n_i - počet nově nakoupených zvířat z kategorie i ,

w_i - poměr zvířat kategorie i , které zůstávají ve stájích,

- k_j - kapacity stájí j ,
- pas_i - počet zvířat dané kategorie i na pastvinách,
- o - produkce mléka na dojnici ($l/ks+den$),
- c - zisk z jednoho litru mléka (Kč/l),
- b - počet kusů dobytka na hektar pastvin,
- ρ - podíl narozených jaloviček nutných pro reprodukci stáda,
- Φ - plodnost krav, resp. jalovic,
- θ - úmrtnost telat po narození,
- v - podíl krav, které jsou vyřazeny z reprodukčního cyklu.

Účelová funkce (1) výše uvedeného modelu představuje zisk z prodeje chovných zvířat (dáno podílem prodaných kusů k počtu zvířat, které jsou během roku k dispozici) snížené o náklady na koupi kusů skotu do různých kategorií, zisk z prodeje mléka a pouze pro úplnost i očekávané výnosy z prodeje obilovin. Nerovnice (2) a (3) určují počty chovných zvířat ve stájích, resp. na pastvině, které jsou omezeny kapacitami stájí či pastevních ploch. Omezení (4) zabezpečuje, aby skot bylo možné umístit právě pouze do stájí nebo na pastvu. Omezení (5) naopak představuje nutnost umístění savých telat, dojnic a chovných býků pouze ve stájích. Rovnice (6) zachycuje vysokobřezí jalovice, které mohou být pro prodány nebo ustájeny. Podmínka (7) znemožňuje, aby podnik prodal více zvířat, než má fakticky k dispozici. Rovnice a nerovnice (8) až (15) postihují problematiku zajištění stabilního obratu stáda skotu. Pro většinu kategorií zvířat platí, že jejich stav na konci daného roku je dán stavem kategorie, která představuje stejné pohlaví a věkově nižší skupinu na konci roku předchozího, přičemž tento počet je dále snížen o počet prodaných kusů a navýšen o nakoupená zvířata dané kategorie. Tento základní princip je ale z důvodu odlišného charakteru každé kategorie modifikován. Například pro rovnici (13), která představuje koncový stav dojnic platí, že je tento počet určen počtem vysokobřezích jalovic, které byly vyřazeny z reprodukčního cyklu, stavem dojnic na konci minulého roku, počtem nakoupených dojnic a je snížen o počet dojnic, které byly podnikem prodány. Další omezení již není třeba vysvětlovat. Nakonec soustava podmínek (16) zachycuje nezápornost, celočíselnost či jiné omezení proměnných modelu.

Provázanost problematiky na další oblasti zemědělských činností je v tomto modelu zanedbána.

Poděkování

Článek vznikl s podporou grantu Interní grantové agentury VŠE – grant č. F4/18/2010.

Literatura:

- [1] FOLTÝN, I., ZEDNÍČKOVÁ, I. *Ekonomika malých a středních firem*. Praha: Akademie zemědělských věd, 1992. ISBN 80-7002-031-8.
- [2] JÄGEROVÁ, T. *Analýza a optimalizace efektivnosti zemědělsko – dřevozpracujícího podniku*. Diplomová práce. Praha: VŠE – FIS, 2009.
- [3] KVAPILÍK, J., PYTLOUN, J., ZAHRÁDKOVÁ, R., MALÁT, K. *Chov krav bez tržní produkce mléka*. Praha: Výzkumný ústav živočišné výroby Praha - Uhřetěves, 2006. ISBN 80-7002-031-8.
- [4] PELIKÁN, J. *Diskrétní modely v operačním výzkumu*. Praha: Professional Publishing, 2001. ISBN 80-86419-17-7.

SOCIÁLNÍ MÉDIA JAKO BUDOUCNOST INTERNETOVÉHO MARKETINGU

THE SOCIAL MEDIUMS SUCH AS A FUTURE OF INTERNET MARKETING

Veronika Svatošová

Univerzita Pardubice

veronika.svatosova@student.upce.cz

Klíčová slova:

internetový marketing – elektronické obchodování – sociální média

Key words:

internet marketing – electronic business – social mediums

Abstract:

Internet and its various forms has become the phenomenon of modern period. Contemporary world would hardly ensure its stability without existence of the virtual world. The aim of the marketing and its tools is effectively use all possibilities of this medium that can be the real way for increasing efficiency of the company. The main goal of this work is not only characterization of actual eventualities of the social medium such as a tool of Internet marketing but also the exploration of its new trends.

Úvod

Internetový marketing neboli marketing na Internetu je kvalitativně nová forma marketingu a s ním spojeného obchodování. Oproti všeobecnému marketingu, ze kterého vychází, se ten internetový odehrává ve specifickém prostředí internetové sítě.

Mohlo by se zdát, a v úzkém pojetí tak tomu i je, že internetový marketing je pouze internetová reklama a vlastní webové stránky. V širším pojetí pak můžeme nalézt i další nástroje pro marketingovou komunikaci. Mezi takové, které na Internetu též nacházejí uplatnění je: online public relations, online direct marketing a podpora prodeje na Internetu prostřednictvím například sociálních sítí.

Je pravděpodobné, že Internet v budoucnosti bude ovládat naše životy více, než si dovedeme dnes představit nebo připustit. Již dnes toto nejmodernější médium zasahuje do dění společnosti i jednotlivců se zvyšující se tendencí.

Hlavním cílem příspěvku je proto podat kritický pohled na stávající eventuality sociálních médií jako nástroje internetové marketingu a na základě zjištěných skutečností vystihnout budoucí směřování tohoto komunikačního a obchodního média.

Internet je dnes používán ve všech oblastech života a širokou paletou uživatelů všech věkových, sociálních i vzdělanostních skupin. Pro budoucnost Internetu i internetového marketingu hovoří i fakt, že novou nastupující generaci provází od

počátku života, a tudíž se stává pro ně, na rozdíl od jedinců starších pokolení, úplnou samozřejmostí.

Při zpětném pohledu do historie je nutné uznat, že žádné jiné médium nemělo tak fatální a globální celosvětový vliv na obchod, marketing i komunikaci s nimi spojenou. Hektický vývoj provází a táhne za sebou vývoj celé společnosti a zbývá již jen málo oblastí, kam nezasáhl. Síť, která bez nadsázky již propojila celý svět, se stala neoddělitelnou součástí firemních aktivit, státních organizací, společenských a zájmových sdružení i jednotlivců.

1. Moderní formy internetového marketingu

Internetový marketing a obchod je de facto jen pokračováním nebo nadstavbou běžných praktik. Rozdíl spočívá v pouze v aspektech virtuálního světa, kde se zákazník stává aktivnějším a je tedy tím, kdo více řídí průběh výběru a obchodu. V mnoha případech dochází k záměně rolí mezi prodejci a zákazníky, kdy zákazník vybavený množstvím informací je iniciátorem obchodu. Pro marketing jsou nejzajímavějším rysem výhody a prospěšnost pro obě zainteresované strany. Pro firmy to znamená disponovat dobrým marketingovým oddělením schopným tento potenciál využít. Je nanejvýš nutné si uvědomit, že zákazník má v tomto případě mnohem větší kontrolu nad celým prodejním procesem. Internetový marketing je nový trend sám o sobě, který svojí dynamikou zaznamenává rychlých změn, jež firmy musí při dlouhodobé konkurenceschopnosti následovat. Tato forma marketingu v sobě skýtá mnoho možností, jak zviditelnit produkt či značku firmy. Často jsou tyto možnosti považovány již za naprostou samozřejmost pro uplatnění marketingové strategie. Mezi tyto formy lze řadit webové stránky, virální marketing, klasická internetová reklama či sociální média.

Webové stránky jsou nesporně nejvíce využívanou službou na Internetu. Firma zde může prezentovat sama sebe, předvádět svoji nabídku, uvádět kontakty i dávat možnost přímé komunikace. Velmi užitečnou formou je zobrazení. Díky hypertextovým odkazům je možno uživatele navést na další stránky. Pokud má návštěvník zájem o nákup, může navštívit internetový obchod, kde může požadované zboží nalézt dle parametrů, rozřadit jej, objednat to nejvíce vyhovující a na dokončení transakce i zaplatit elektronickou cestou též v několika způsobech.

Vedle webových stránek je i elektronická pošta dominující a je běžným denním pomocníkem firem, jednotlivců i ostatních uživatelů Internetu. E-mail je též dobrým pomocníkem specifické formy marketingu, kterou nazýváme virální marketing. Prostřednictvím virtuální pošty je možno jednorázově, ale i zcela pravidelně informovat zákazníky o novinkách, výhodných nabídkách i slevách. Původní určitou nevýhodu schránek e-mail, kterou je absence rychlé bezprostřední reakce, odstranily další služby umožňující komunikace v reálném čase, jako jsou např. chaty formou Facebooku či Twiterru, ICQ, Skype apod., které umožňují on-line komunikaci nejen mezi samotnými uživateli, ale lze tyto nástroje využívat při tzv. B2B komunikaci, čímž lze v obchodním světě nalézt nové eventuality pro následování vývoje celé společnosti.

Podnik, který usiluje o optimalizaci svých obchodních aktivit, nepracuje s moderními formami marketingu separátně, nýbrž využívá výhod synergického efektu při současné aplikaci všech forem internetového i klasického marketingu. Dnes již nelze kooperovat jen s možností prezentace formou vlastních internetových stránek, nýbrž na základě zacílené skupiny konečných spotřebitelů je snahou prostřednictvím on-line kontaktu získat jejich dlouhodobou přízeň a následné masové sdílení těchto seskupení s jeho ostatními členy umožňuje za nízké vstupní náklady zajistit vysokou efektivitu marketingových aktivit podniku.

2. Nástroj internetového marketingu – sociální média

Sociální média se stala pro virtuální svět fenoménem moderní doby. Dříve ražené motto: „Kdo není na Internetu, jakoby neexistoval“, se parafrázuje s následnými módními výkyvy doby: „Kdo není na Facebooku, jakoby neexistoval.“

Sociální média jsou moderní formou komunikace, jež má své uplatnění zejména u mladší skupiny zákazníků a jež svojí implementací zasahuje do dalších věkových skupin. Tyto prostředky marketingu jsou sdíleny a obsahově vytvářeny zejména jeho samotnými uživateli. Díky jeho bleskové proměnlivosti mohou marketéři vysledovat měnící se potřeby a postoje jejich konzumentů.

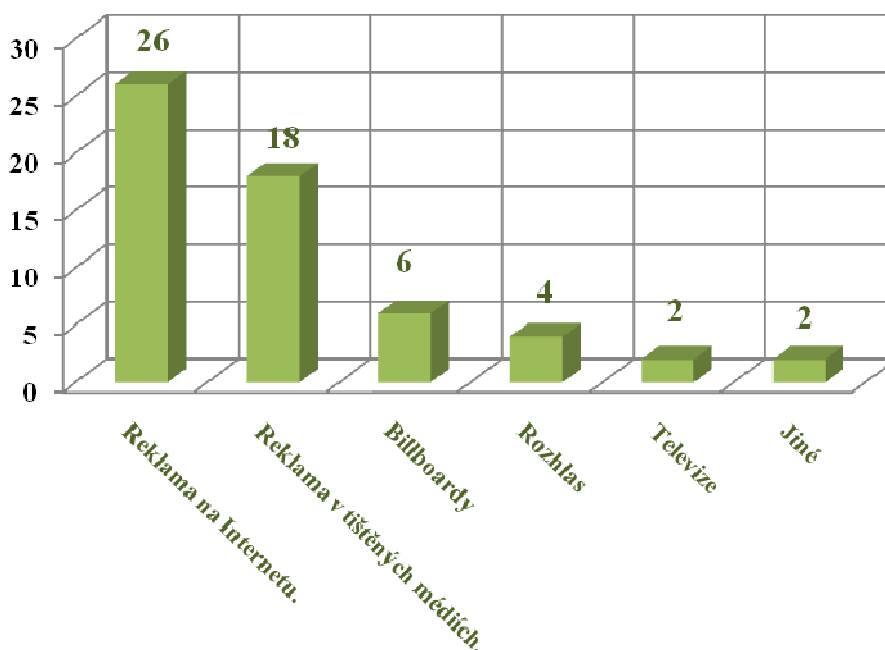
Dnešní firmy si síly těchto internetových elementů jsou dobře vědomi, neboť na základě vytvořeného profilu člena na sociální síti dokáže marketingový odborník internetovou reklamu velmi přesně zacílit. Každému účastníkovi se tedy na těchto stránkách zobrazuje pouze ta reklama, která koresponduje s jeho zájmy, které si v tomto prostoru navolil. V tomto případě nejde jen o novou dimenzi pro umístění internetové reklamy, ale také instrument pro každodenní komunikaci a sdílení informací se zákazníky. Další zdroje hovoří, že již každý čtvrtý Čech využívá možností sociálních sítí jako je Facebook a Twitter, čímž český národ veskrze kopíruje celosvětové tendence. Měli bychom si uvědomit, že všechny každodenní aktivity směřují do tohoto virtuálního světa, čímž lze vysledovat, že pro efektivní provádění podnikatelských činností se sociální média stávají hlavním nástrojem pro tvorbu marketingové strategie.

3. Závěry uskutečněného dotazníkového šetření

Autorka příspěvku pro zhodnocení důležitosti internetového marketingu a situace elektronického obchodování na českém trhu uskutečnila v průběhu měsíce října 2010 předvýzkum v podobě dotazníkového šetření mezi vybranými firmami v rámci Pardubického regionu s cílem analyzovat a zhodnotit úroveň elektronického obchodování a míru využívání nástrojů internetového marketingu ve zvoleném regionu. Tohoto předvýzkumu se zúčastnilo 26 firem, které na základě telefonické či elektronické komunikace odpovídaly na předem stanovené otázky s dopředu nabídnutými odpověďmi. Hlavními kritérii pro výběr firem byla existence firem na českém trhu déle na pět let, sídlo společnosti v Pardubickém regionu a využívání možnosti elektronického obchodování. Výsledky šetření mimo jiné ukázaly, že elektronické obchodování v Pardubickém regionu, jako nezbytnou součást

obchodní strategie, využívá jako formu propagace zejména internetovou reklamu, ostatní formy marketingové podpory jsou firmami aplikovány spíše sporadicky. Z výše uvedených skutečností však vyplývá, že v dlouhodobém horizontu se nelze spoléhat pouze na možnosti internetové reklamy, neboť nic není tak nejisté jako přilákat a udržet si potencionálního zákazníka. Měl by proto využívat posledních trendů celé společnosti, jako jsou právě zmiňovaná sociální média. Další průzkumné aktivity autorky se budou orientovat na realizaci další fáze výzkumného šetření, jež se zaměří na možnosti inovačního potenciálu konkrétních forem internetového marketingu a nalezení nových eventualit jejich uplatnění. Následující grafické vyjádření zobrazuje výsledek vyřčené otázky v rámci zmiňovaného dotazníkového předvýzkumu, která se snažila zjistit možnosti využití marketingové propagace oslovenými firmami.

GRAF 1: Jakou formu propagace pro svůj internetový obchod používáte?



Závěr

Nové trendy internetového marketingu vypovídají, že většina aktivit pro podporu prodeje bude směřovat právě do prostoru sociálních a komunikačních sítí, které by měly zajistit interaktivní přístup a spojení se zákazníky. Hlavním cílem moderní firmy na prahu 21. století není pouze dosahování zisků, ale dlouhodobá věrnost a loajalita zákazníků vůči firmě. Tím si lze udržet významné konkurenční postavení na trhu.

Budoucnost internetového marketingu proto obecně bude též spočívat především v určitém způsobu obracení rolí zákazníka a trhu. Do doby před vznikem Internetu a jeho marketingového využití, musel zákazník jít na trh, aby mohl nakoupit, nyní

vstupuje trh po datových linkách do jeho domu či kanceláře. Internetová síť je tak ideálním prostředkem pro realizaci přímého marketingu. V době před vznikem Internetu byly komunikační kanály se zákazníkem od samotné obchodní transakce odděleny. Internet tyto dvě veličiny propojil a přinesl nové marketingové a obchodní možnosti a v tom je jeho největší budoucnost.

Inovace v marketingu pak spočívají hlavně v naprostém ztotožnění s životním stylem našich potenciačních zákazníků, a to formou styku na poli virtuálního světa a snahou svými novými marketingovými nástroji změnit stereotyp v nákupním chování konečných spotřebitelů.

Literatura:

- [1] BOONE, E. L., MACKENZIE, M., SNOW K. *Contemporary Marketing*. 1. vyd. Nelson College Indigenous, 2006. ISBN: 978-0-17-625176-5
- [2] HLAVENKA, J. *Internetový marketing*. 1. vyd. Praha: Computer Press, 2001. 157 s. ISBN 80-7226-498-2.
- [3] JANOUC, V. *Internetový marketing*. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2010. ISBN 978-80-251-2795-7.
- [4] KOTLER, P. *Marketing od A-Z*. 1. vyd. Praha: Management Press, 2003. ISBN 0471268674.
- [5] STEINOVÁ, M. *E-marketing: marketingová komunikace na internetu: elektronické obchodování*. II. 1. vyd. Ostrava: Vysoká škola báňská, 2003. ISBN 80-248-0351-8.
- [6] VACULÍK, J. *Marketingové řízení*. 1. vyd. Univerzita Pardubice, 2005. ISBN 80-7194-765-2.
- [7] VACULÍK, J. *Základy marketingu*. Pardubice. 1. vyd. Univerzita Pardubice, 2004. ISBN 80-7194-366-5.

ROZHODOVÁNÍ O PRÁVNÍ FORMĚ PŘI ZALOŽENÍ PODNIKU DECISION MAKING IN STARTING OF BUSINESS

Libuše Svobodová

Univerzita Hradec Králové

libuse.svobodova@uhk.cz

Klíčová slova:

podnikání – fyzická osoba – společnost s ručením omezeným – porovnání – začátek

Key words:

business – physical entity – limited liability company – comparison – starting

Abstract:

This article deals with the decision making in the starting of business in the Czech Republic. The introductory part of the work is focused on the basic definition and importance of SMEs. The second part contains the chosen advantages and disadvantages by the starting of two most often used types of business - limited liability company and physical entity. The next part includes the analysis of the tax payment and next payments in the chosen types of business in the year 2010. There is the proposition of the best legal form on the basis of the income range and others payments.

Poděkování: příspěvek vznikl za podpory projektu GAČR No. 402/09/0662 (Rozhodovací procesy v autonomních systémech).

Úvod

Malé a střední podnikání (dále MSP) je nepostradatelným článkem pro správné fungování všech vyspělých ekonomik. V rozvinutém hospodářství představují přibližně 90 % z celkového počtu podniků a na celkové zaměstnanosti se podílí téměř 60 % [2, 10]. Jejich existenční důležitost zdůrazňoval již český národohospodář a teoretik prof. Karel Engliš, který ve své práci „Národní hospodářství“ popsal význam drobného podnikání. Uvedl: „Pořádek individualistický se dá udržeti jen, když je mnoho podnikatelů.“ [1, 9] Drobné podniky hrají významnou roli především v oblasti poskytování služeb. Setkat se s nimi můžeme ale i v klasické průmyslové výrobě, v oblasti kultury, sportu a dalších odvětvích. Často jsou spojovány s velkými podniky, se kterými spolupracují na bázi dodavatelské činnosti. Hojně se začleňují do inovačních procesů, zaměřují se na výzkum a vývoj nových technologií. Nevyhýbají se ani ekologickým aktivitám.

Nelze však ani opomenout společenský význam. Možnost občana svobodně provozovat podnikatelskou činnost je jedním z předpokladů fungující demokratické společnosti. Každý jednotlivec, který realizuje svůj podnikatelský záměr, přispívá k

vytváření stabilního tržního systému. Pro efektivní trh je vždy lepší, aby byl tvořen větším počtem drobných subjektů, než jedním dominantním činitelem.

Charakteristickým znakem MSP je časté zapojení členů rodiny (tzv. rodinné společnosti) a spjatost s konkrétním regionem (s trvalým bydlištěm podnikatele). Drobní podnikatelé tedy představují nepostradatelnou položku místního kapitálu. Vzniklé efekty z podnikání zůstávají v dané oblasti a napomáhají tak rozvoji samotného regionu. Firmy, které takto fungují, se stávají otevřenější vůči svému okolí a veřejností jsou lépe vnímány. Lokální podnikatelé si zároveň vytvářejí osobnější vztahy se svými zákazníky. Kromě ekonomického přínosu se podílejí na realizaci mnohých místních sponzorských a charitativních aktivitách, díky kterým se ještě více dostávají do povědomí potencionálních spotřebitelů. Naopak s malými a středními podniky, které by realizovaly svoji činnost na více národních trzích, se můžeme setkat jen zřídka.

Proč zakládat obchodní společnost nebo podnikat jako OSVČ?

V České republice je nejčastější formou podnikání osoba samostatně výdělečně činná (dále OSVČ). K 30. 6. 2010 bylo evidováno v České republice 977 623 OSVČ [4].

V následující tabulce jsou uvedeny základní rysy a charakteristika dvou nejběžnějších forem podnikání v České republice, tedy s.r.o. a OSVČ.

TAB. 1: Porovnání OSVČ a s.r.o.

<i>Charakteristické rysy</i>	<i>OSVČ</i>	<i>s.r.o.</i>
<i>Počet zakladatelů</i>	jedna osoba	může být jedna i více osob, splácí ihned celý vklad
<i>Administrativní náročnost při založení</i>	minimální, pouze živnostenské oprávnění	společenská smlouva, povolení živnosti, splacení min. 50 000,- Kč, zápis do OR
<i>Nároky na počáteční kapitál</i>	není zákonem stanoveno	200 000,- Kč, jeden společník min. 20 000,- Kč
<i>Způsob a rozsah ručení</i>	neomezeně, i osobním majetkem	společnost neomezeně, společník do výše nesplaceného vkladu
<i>Způsob a řízení kontroly</i>	jednotlivec řídí firmu sám	jednatel a valná hromada společníků, dozorčí rada
<i>Účast na zisku</i>	ziskem disponuje podnikatel sám	dle splacených vkladů, nestanoví-li společenská smlouva jinak

Charakteristické rysy	OSVČ	s.r.o.
Kapitálové zdroje	vlastní, obtížný přístup k úvěrům	zvýšení vkladů, přijetí nových společníků, úvěry
Daňové zatížení	daň z příjmu fyzických osob	daň z příjmu právnických osob
Publikační povinnost	není předepsána	závisí na výši obchodního kapitálu a obratu

Zdroj: vlastní zpracování

Pojďme se společně zamyslet nad vybranými výhodami a nevýhodami obchodní společnosti a OSVČ. Daná fakta mohou být posuzována velmi individuálně a mnohé může být otázkou názorů.

- U OSVČ můžeme zmínit snadné založení živnosti nebo například prakticky nulové počáteční náklady (mimo nákladů na získání živnostenského oprávnění). O výhodě neskládání základního kapitálu lze polemizovat, protože složený majetek lze okamžitě využívat k podnikatelské činnosti.
- Zatímco společníci u s.r.o. ručí do výše nesplaceného základního kapitálu, OSVČ ručí celým svým majetkem a v případě zadlužení tak může přijít o vše.
- Vedení daňové evidence je jednodušší než vedení účetnictví.
- Fyzická osoba může budít pochybnosti o zastupitelnosti a schopnosti plnění závazků v případě problémů. Právnická osoba působí často důvěryhodněji a seriózněji. S tím je spojeno i to, že některé společnosti se vyhýbají nákupu služeb od OSVČ, aby se vyhnuly obvinění ze švarc systému a společnosti a státní úřady často ve výběrových řízeních podmiňují účast právní formou s.r.o. nebo a.s. Některé s.r.o. z důvodu lepšího renomé přechází na a.s.
- Veškerá renomé a reference z podnikání fyzické osoby padají ukončením jejího aktivního pracovního života. Fyzická osoba v průběhu svého podnikání může zvyšovat cenu své práce, ale nebuduje žádnou hodnotu, kterou by bylo možné jednoduše převést na jinou osobu. Naopak s r.o. s každým rokem své existence buduje obchodní jméno a historii firmy, čímž zvyšuje svůj kredit a řízení společnosti s r.o. je možné předat jednateli nebo dalším společníkům.
- OSVČ je v praxi vždy pouze společností jednoho člověka. Společnost s r.o. může expandovat navýšením vkladů nebo přistoupením nových společníků.
- OSVČ musí podnikat pod svým jménem a příjmením, ke kterému může přidat odlišující dodatek. Společnost s r.o. podniká pod libovolným názvem, který si zvolí při založení, což může být důležité při propagaci společnosti.

Porovnání plateb na daních a pojistném

Jak bylo uvedeno dříve, podnikání pod hlavičkou společnosti s ručením omezeným a podnikání pod svým jménem a příjmením má své výhody i nevýhody. Pro některé

podnikatele mohou odvody státu hrát klíčovou roli při rozhodování při výběru právní formy podnikání. Dále bude následovat analýza daně z příjmů a pojistného na sociální a zdravotní pojištění. [5]

Pro OSVČ však nebudeme uvažovat žádné výdaje – tedy přiblížíme se co nejvíce zaměstnanci, který si také žádné výdaje neuplatňuje a zdaňuje celou mzdu. Ve skutečnosti si OSVČ může daňově uplatnit výdaje procentem z příjmů (40 % podnikatelé na základě jiného než živnostenského zákona, 60 % živnosti, 80 % soukromí zemědělci) a jejich daň a odvody se ještě sníží.

Zdanění

A) OSVČ - Osoba samostatně výdělečně činná musí ze svých příjmů po odpočtu výdajů odvést daň z příjmů fyzických osob ve výši 15 %.

B) S.r.o. - Společnost s ručením omezeným musí odvést z rozdílu mezi výnosy a náklady daň z příjmů právnických osob ve výši 19 %. Podíly společníků se musí ještě zdanit srážkovou daní ve výši 15 %.

Příklad: Uvažujeme celkové roční příjmy 600 tis. s tím, že v případě s.r.o. byla polovina těchto příjmů použita na pravidelnou mzdu, resp. odměnu a druhá polovina na podíl na zisku. Vždy se uplatní jen sleva na poplatníka. Ani v jednom případě se neuplatňují žádné výdaje.

TAB. 2: Zdanění fyzických a právnických osob

	DPFO	DPPO	Celkem
OSVČ	65 160	-	65 160
S.r.o.	36 450	57 000	93 450

V případě OSVČ: $(600 \text{ tis.} \cdot 0,15) - 24\,840 = 65\,160 \text{ Kč}$

V případě S.r.o.: $(300 \text{ tis.} \cdot 0,81 \cdot 0,15) + (300 \text{ tis.} \cdot 0,19) = 93\,450 \text{ Kč}$

Pojistné na důchodové a zdravotní pojištění

A) OSVČ - předpokládáme, že osoba samostatně výdělečně činná má takové příjmy, že se musí účastnit důchodového pojištění. Pojistné na sociální pojištění činí 29,2 %. Dále je účastna na zdravotním pojištění, ve výši 13,5 %. Celková sazba tak činí 42,7 %.

B) S.r.o. - v případě společnosti s ručením omezeným jsou dvě možnosti – buď vystupujete jako společník s odměnami bez zaměstnaneckého poměru nebo jako zaměstnanec tohoto podniku, případně kombinace obojího.

V případě zaměstnaneckého poměru zaměstnavatel odvádí 25 % na sociálním pojištění a 9 % na zdravotním pojištění. Zaměstnanec pak odvádí 6,5 % na sociálním pojištění a 4,5 % na zdravotním pojištění.

V případě odměn společníka platí tato pravidla. Odměna společníka, která je vyplácena ze mzdových nákladů podléhá odvodům zdravotního pojištění (13,5 %).

Sociální pojištění je třeba rozdělit na nemocenské a důchodové pojištění. Nemocenské pojištění se z odměny neodvádí a důchodové až z odměny převyšující 6 000 Kč měsíčně (ve výši 21,5 %), společník pak musí odvést 6,5 %.

Příklad: Příjmy a výdaje jsou stejné jako v předchozím srovnání. Předpokládáme, že pro OSVČ je podnikání hlavní výdělečnou činností a podnikala celý rok. V případě s.r.o. předpokládáme, že polovina příjmů byla vyplacena jako podíl na zisku a druhá polovina byla použita na pravidelné odměny vyplacené v prvním příkladu společníkovi, ne na základě zaměstnaneckého poměru a v druhém případě společníkovi-zaměstnanci.

TAB. 3: Sociální a zdravotní pojištění a daň z příjmů FO

	Sociální pojištění	Zdravotní pojištění	Daň z příjmů FO	Celkem
OSVČ	87 600	40 500	65 160	193 260
S.r.o. – společník	84 000	40 500	33 885	158 385
S.r.o. – zaměstnanec	94 500	40 500	35 460	170 460

V případě OSVČ: $(300 \text{ tis.} \cdot 0,292) + (300 \text{ tis.} \cdot 0,135) + (600 \text{ tis.} \cdot 0,15 - 24\,840) = 193\,260$

V případě S.r.o. – společník: $(300 \text{ tis.} \cdot 0,28) + (300 \text{ tis.} \cdot 0,135) + (300 \text{ tis.} \cdot 1,305 \cdot 0,15 - 24\,840) = 158\,385$

V případě S.r.o. – zaměstnanec: $(300 \text{ tis.} \cdot 0,315) + (300 \text{ tis.} \cdot 0,135) + (300 \text{ tis.} \cdot 1,34 \cdot 0,15 - 24\,840) = 170\,460$

Závěr k odvodům na daních a pojistného

Jako nejvýhodnější varianta z pohledu odvodů na daních a pojistném je podnikání jako osoba samostatně výdělečně činná. Nejméně výhodné je podnikání pod hlavičkou s.r.o., kde budete vystupovat jako zaměstnanec.

TAB. 4: Celkové odvody státu

	Celkové odvody státu
OSVČ	193 260
S.r.o. – společník	251 835
S.r.o. – zaměstnanec	263 910

Obecně OSVČ má nejmenší daňové zatížení z důvodu polovičního vyměřovacího základu pro sociální a zdravotní pojištění. Daňové zatížení navíc ještě snižuje možnost uplatnění paušálních nákladů % z příjmů, s čímž jsme v našem příkladu

nepočítali. Na druhou stranu OSVČ jistě nezatěžuje státní rozpočet tak jako zaměstnanci - nemocenská, pracovní úřad, dávky podpory.

Závěr

Výběr „správné“ právní formy podnikání a s tím spojené rozhodování bývá pro mnohé podnikatele velmi významným krokem na začátku podnikání. Živnost je výhodnější než společnost s r.o. pokud příjmy z podnikání jsou nízké a nepokryly by dostatečně náklady na založení a provoz. Mezi další výhody patří samostatnost, větší šance ovlivňovat vývoj a činit rozhodnutí, kompletní přehled o celkové situaci firmy, nezávislost na názorech a rozhodnutích ostatních a svoboda ve výběru činnosti a organizace vlastního času (následně se to může stát i nevýhodou – sklon k pohlcení prací). Zároveň bývá živnost výhodnější, pokud nejsou předpoklady většího zadlužení. Mezi nevýhody živnosti lze řadit možnost ztracení celého majetku a nemožnost prodeje podniku či zastoupení. Mezi výhody s.r.o. lze např. řadit lepší důvěryhodnost a renomé u obchodních partnerů než u živnosti, možnost prodat či předat společnost, lepší získávání úvěrů či možné zastoupení jednatele. Mezi nevýhody společnosti s r.o. lze zařadit vyšší administrativní náročnost oproti OSVČ či vyšší náklady na založení. Pokud je více partnerů tak i složitější domlouvání a nutnost komunikace.

Literatura:

- [1] CÍSAŘ, J. et al. *Drobné podnikání*. 1. vydání. Praha: Vysoká škola ekonomická, 1996, ISBN 80-7079-955-2
- [2] ZICHOVÁ, J. *Živnostenské podnikání*. Ostrava: Key Publishing, 2008, ISBN 978-80-7419-001-9
- [3] NOVOTNÁ, E. *Současný stav malého a středního podnikání a jeho historický vývoj*, Bakalářská práce, 2010, Univerzita Hradec Králové
- [4] URL: <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/podnikatelske-prostredi-v-cr/osvc-v-prvnim-pololetí-2010-pribylo/1000604/57962/> (staženo 20.12.2010)
- [5] URL: <http://www.firemnifinance.cz/zpravy/finance/263762-kdo-plati-na-danich-a-pojistnem-vic-s-r-o-nebo-osvc/> (staženo 20.12.2010)

ANALÝZA VNÚTROPODNIKOVÝCH E-KOMUNIKAČNÝCH NÁSTROJOV V PODNIKOVÝCH POSOBIACICH V SR

THE ANALYSIS OF INTRA-COMPANY E-COMMUNICATION TOOLS IN SLOVAK ENTERPRISES

Miroslava Szarková

Ekonomická univerzita v Bratislave

szarkova@euba.sk

Kľúčové slová:

vnútropodniková komunikácia – e-komunikačné nástroje – internet – intranet – web

Key words:

intra-company communication – e-communication tools – internet – intranet – web

Abstract:

Communication tools, their selection and content and their use in practice are closely inter-connected and create the base of the intra-corporate communication. In the literature, these skills are considered to be the key factors included in the management process of a company. In the current economic trends the external environment, in which companies operate and communicate, change very fast. Also the heterogeneity in language and culture is highly supported when applying the inter-corporate communication tools and skills. The aim of the article is to monitor the communication tools in the small and medium sized companies in the Slovakia; it classifies them and reveals their basic features, communication noise and communication filters, the frequency of their use in intra-communication flows. The research in the article has been performed based on the project APVV SK-CZ - 0108-09.

Úvod

Zmeny, ktoré nastolili internacionalizačné a globalizačné procesy sa podstatne dotkli aj interného prostredia malých a stredných podnikov. Obrovský nárast počtu malých a stredných podnikov, ktorý sa začal koncom 80. rokov v ekonomicky vyspelých krajinách a postupne sa celosvetovo rozširuje, podstatne podmienil migráciu pracovných síl na trhu práce. Malé a stredné podniky, ktoré začali na trhu poskytovať vysoko špecializované služby vrátane informačných, začali zamestnávať vysokokvalifikovaných odborníkov z rozličných kultúrnych prostredí so znalosťou rozličných jazykov, čo spôsobilo, že sa postupne začalo meniť aj ich vnútorné prostredie smerom k interkultúrnosti a mnohojazyčnosti. V súčasnosti tento proces naďalej pokračuje a zasahuje prakticky všetky vnútropodnikové procesy.

Význam vnútropodnikovej komunikácie a komunikačných nástrojov rastie aj v súvislosti so vstupom a začleňovaním sa Slovenska do Európskej únie. Slovenské

podniky musia akceptovať množstvo noriem a pravidiel, ktoré majú priamy dosah na ich podnikanie. Rozširujú sa zdroje externých informácií, ktoré si vyžadujú používať moderné informačné technológie a vytvárať informačné systémy ako súčasť vnútropodnikových komunikačných systémov a v rámci nich tiež používať moderné komunikačné nástroje, ktoré sú oveľa efektívnejšie z hľadiska potrieb ich ekonomického rozvoja, ako aj z hľadiska potrieb integračných procesov prebiehajúcich v Európskej únii.

Výsledky analýzy e-komunikačných nástrojov používaných v malých a stredných podnikoch pôsobiach v SR

Cieľom analýzy bolo zistiť a popísať štruktúru vnútropodnikovej komunikácie s dôrazom na miesto a používanie e-komunikačných nástrojov v malých a stredných podnikoch pôsobiach v SR. Pri zostavovaní hypotéz a výbere metód skúmania, sme vychádzali z tvrdení viacerých autorov [3], podľa ktorých e-komunikačné nástroje dynamizujú vnútorné prostredie podniku a umožňujú mu flexibilne reagovať na zmeny na trhu, čím podmieňujú jeho úspech. Zaujímalo nás teda, či malé a stredné podniky pôsobiace v SR vo vnútropodnikovej komunikácii používajú e-komunikačné nástroje, v akom rozsahu, a či ich vnímajú ako prínosné alebo nie.

Prieskum prebiehal v dvoch časovo na seba nadväzujúcich fázach. Vzorku respondentov tvorili malé a stredné podniky pôsobiace v Slovenskej republike. Na zber údajov bol použitý dotazník, ktorý tvorilo 30 kombinovaných otázok. Dotazník bol podnikom zasielaný elektronicky a predpokladal prácu s e-komunikačnými nástrojmi pri jeho spracúvaní a odoslaní – tento postup bol súčasťou testovania spôsobilosti manažmentov malých a stredných podnikov pôsobiach v SR pracovať s e-komunikačnými nástrojmi. Zároveň bol predpokladom rýchleho a presného spracovania získaných údajov a informácií. V prieskume sa tiež použila metóda pološtruktúrovaného rozhovoru prostredníctvom telefónu.

Na základe analýzy výsledkov prvej fázy prieskumu boli vygenerované a na základe dvoch kritérií (frekvencie používania a dôležitosti v komunikačnom systéme) zoradené do poradia 4 najpoužívanejšie e-komunikačné nástroje vo vnútropodnikových komunikačných systémoch malých a stredných podnikov pôsobiach v SR (tabuľka 1).

V druhej etape prieskumu sa sledovali nasledovné charakteristiky e-komunikačných nástrojov: frekvencia používania, jeho dôveryhodnosť, informačný náboj a komunikačný šum, resp. miera skreslenia informácií, ktoré pri ich používaní vo vnútropodnikovom komunikačnom systéme vznikali. Tak isto sme sa pokúsili nájsť korelácie medzi používanými komunikačnými nástrojmi a uplatňovaným štýlom riadenia v podniku.

Výsledky, ktoré sme získali dotazníkovou metódou a metódou pološtruktúrovaných rozhovorov na vzorke respondentov malých a stredných podnikov pôsobiach v SR, umožnili formulovať nasledujúce závery a zostaviť tabuľky.

Jedným z prvých výsledkov, ktorý sme získali na základe uvedených metód, bol ten, že vo vnútropodnikovej komunikácii malých a stredných podnikov pôsobiach v SR

sa všeobecne uprednostňujú tradičné komunikačné nástroje pred modernými, e-komunikačnými nástrojmi. I napriek tomu, že sa podiel používania e-komunikačných nástrojov oproti výsledkom výskumu zrealizovaného v roku 2002 [13] zvýšil takmer o 15 %, podiel používania e-komunikačných nástrojov v malých a stredných podnikoch pôsobiach v SR ani v súčasnosti ešte neprekročil 50 %. Iba 46 % respondentov uviedlo, že vo vnútropodnikovej komunikácii používajú e-komunikačné nástroje, najmä e-mailovú poštu; 54 % respondentov aj napriek vybavenosti podniku informačno-komunikačnými technológiami naďalej používa vo vnútropodnikovej komunikácii tradičné komunikačné nástroje. Všetky v súčasnosti dostupné e-komunikačné nástroje vo vnútropodnikovej komunikácii pravidelne používa 12,8 % respondentov. Sporadicky ich však využíva až 66,3 % respondentov. Tento údaj je podmienený v mnohom predmetom podnikania, napríklad respondenti z oblasti výrobných podnikov e-komunikačné nástroje takmer vôbec nevyužívali, zato respondenti z oblasti obchodu a služieb sa vyjadrili, že si bez e-komunikačných nástrojov svoje podnikanie nevedia v súčasnosti ani predstaviť. Tento údaj je dôležitý aj z hľadiska využívania e-komunikačných nástrojov v externej komunikácii. Možno totiž predpokladať, že ak malé a stredné podniky nepoužívajú e-komunikačné nástroje

vo vnútropodnikovej komunikácii, nebudú ich používať ani v externej komunikácii, čo môže byť prekážka pri ich začleňovaní sa do európskych finančno-ekonomických štruktúr.

Ďalej nás zaujímala štruktúra využívania e-komunikačných nástrojov vo vnútropodnikových komunikačných tokoch, a to v základných komunikačných úrovniach: smerom nadol, smerom nahor a diagonálne. Výsledky uvádza tabuľka č. 1.

TAB. 1: Štruktúra používaných e-komunikačných nástrojov vo vnútropodnikovej komunikácii malých a stredných podnikov pôsobiach v SR (v %)

e_komunikačný nástroj	e-mail	intranet	chat	web
Používa pravidelne vo všetkých komunikačných úrovniach	11,4 %	10,6 %	11, 8 %	18,2 %
Používa pravidelne zhora nadol	20, 3 %			
Používa pravidelne zdola nahor	6 %			
Používa nepravidelne vo všetkých komunikačných úrovniach	39,5 %	54,1 %	44, 0 %	64, 5 %
Používa nepravidelne zhora nadol	5, 6 %			
Používa nepravidelne zdola nahor	5, 2 %			
Používa náhodne	12 %	35, 1 %	44, 2 %	17, 3 %

Prameň: vlastné spracovanie.

Analýza štruktúry používania jednotlivých vybraných e-komunikačných nástrojov ukázala na zaujímavý moment, a to kombináciu tradičných a e-komunikačných nástrojov vo vnútropodnikovej komunikácii malých a stredných podnikov

pôsobiacich v SR. V komunikácii smerom nahor respondenti uviedli, že e-komunikačný nástroj, napríklad e-mail použili až po ústnej alebo písomnej (v „papierovej podobe“) výzve. Podrobnejšia analýza komunikovaných obsahov tiež ukázala, že e-komunikačnými nástrojmi na komunikačnej úrovni zhora nadol boli komunikované najmä príkazy, metodické materiály, oznamy a tie komunikačné obsahy, ktoré predpokladali minimálnu alebo žiadnu spätnú väzbu. Na komunikačnej úrovni zdola nahor boli e-komunikačné nástroje použité najmä na komunikovanie podkladov na spracovanie textových správ a vyplnených tlačív, ktoré sa však zároveň posielali aj v „papierovej“ podobe klasickými komunikačnými nástrojmi.

Výsledky prieskumu ukázali, že v skúmaných malých a stredných podnikoch pôsobiacich v SR prevažuje používanie tradičných komunikačných nástrojov i napriek tomu, že vybavenosť podnikov komunikačnými informačnými systémami bola na pomerne vysokej úrovni (všetky skúmané podniky mali zakúpené IKT, 78 % podnikov bolo vybavených kompletnými a fungujúcimi IKT).¹ Predpokladáme, že tento jav súvisí s pretrváváním používania komunikačných stereotypov vo vnútropodnikových komunikačných systémoch, ako aj v systémoch riadenia podniku. Môže byť spôsobený aj určitým „zakonzervovaním“ rigídnych komunikačných zručností respondentov, čo naznačili ďalšie zistenia.

Prieskum ukázal, že používanie netradičných e-komunikačných nástrojov je ovplyvnené „tlakom“² na používanie moderných komunikačných nástrojov vo vnútropodnikovom komunikačnom systéme, vzdelaním zamestnancov, ich vekom a pohlavím. Až 53 % respondentov používa na účely vnútropodnikovej komunikácie súbežne s tradičnými komunikačnými nástrojmi aj intranet/internet. Ak by sa zmenil charakter komunikačných nástrojov používaných vo vnútropodnikovom komunikačnom systéme, respondenti uviedli, že by nemali problém používať e-komunikačné nástroje. Tento moment podporil aj výrok, že súčasný vývoj trhu vyžaduje rýchlo, pružne a efektívne komunikovať aj vnútri podniku.

Výsledky prieskumu ďalej ukázali, že netradičné e-komunikačné nástroje nepoužíva, alebo má problémy s ich používaním vo vnútropodnikovej komunikácii až 54 % respondentov. Pri hlbšej analýze uvedeného údaju sa zistilo, že túto skupinu respondentov tvorilo až 96 % respondentov nad 45 rokov, pričom len o niečo vyšší počet (o 2, 56 %), boli respondenti z malých podnikov.

Prieskum naznačil, že uprednostňovanie tradičných komunikačných nástrojov vo vnútropodnikovej komunikácii pred používaním e-komunikačných nástrojov je v malých a stredných podnikoch pôsobiacich v SR skôr podmienené charakterom

¹V niektorých podnikoch zamestnanci nesmeli e-komunikačné nástroje používať na vnútropodnikovú komunikáciu. Vo vzorke respondentov sa vyskytli aj podniky, ktoré nemali e-komunikačné nástroje uvedené do činnosti, mali ich v sklade. Drvivá väčšina respondentov chápala e-komunikačné nástroje iba vo vzťahu k vonkajšej, externej, hlavne medzipodnikovej komunikácii.

² „Tlak“ súvisel s požiadavkou na zmenu pracovných stereotypov, ktoré viazali na seba používanie určitých komunikačných nástrojov. V skúmaných podnikoch, kde sa nekompromisne začali používať informačné technológie, sa respondenti pod vplyvom „tlaku“ naučili používať e-komunikačné nástroje i napriek tomu, že viac vnímali ich nevýhody ako výhody. Podrobnejšie však tento faktor nebol predmetom našich analýz.

komunikácie, ktorá prebieha vo vnútorne navzájom úzko prepojenom sociálnom kontexte medziľudských vzťahov a vykazuje skôr prvky neformálnosti ako formálnosti.

Opakovaný prieskum [17] tieto výsledky používaných komunikačných nástrojov v malých a stredných podnikoch pôsobiach v SR zásadnejšie nezmenil.

Záver

Je všeobecne známe, že komunikácia má dôležité miesto v systéme riadenia každého podniku. V mnohých teoretických a odborných prácach [2], [5], [10], [12] sa komunikácia označuje ako základný faktor konkurencieschopnosti a profitu podniku. Komunikácia sa zároveň chápe ako nástroj riadenia podniku, resp. nástroj, ktorý v systéme riadenia podniku zohráva najdôležitejšiu, kľúčovú úlohu. Potvrdzujú to aj mnohé výskumy z oblasti manažmentu [1], [6], ktoré upozorňujú na skutočnosť, že zdrojom vnútorných „pnutí“ v podniku, ktoré sa podpíšu v konečnom dôsledku na konkurencieschopnosti podniku je komunikácia, resp. neprofesionálne uplatňovanie jej jednotlivých foriem v procese riadenia a vedenia ľudí v podniku.

Prieskum, ktorý bol uskutočnený v rámci projektu VEGA APVV SK-CZ -0108-09, bol zameraný na monitoring používania e-komunikačných nástrojov v malých a stredných podnikoch pôsobiach v SR. Výsledky prieskumu potvrdili, že schopnosť manažérov malých a stredných podnikov profesionálne používať moderné e-komunikačné nástroje tak v internom ako aj v externom prostredí otvára priestor pre rýchlejšie zapájanie sa malých a stredných podnikov pôsobiach v SR do európskych ekonomicko-hospodárskych a podnikateľských štruktúr a významne ovplyvňuje ich konkurencieschopnosť v globalizačných a internacionalizačných procesoch.

Literatúra:

- [1] ĎURIGOVÁ, N. *Medzikultúrna komunikácia. Aktuálne problémy a možnosti riešenia*. Bratislava: Acta Culturologica, 2004. ISBN 80-89197-18-3
- [2] ERNEKER, J. *Řízení a komunikační dovednosti*. České Budejovice: Vysoká škola evropských a regionálních studií, 2005. ISBN 80-86708-13-6
- [3] FRACARO, K. *Empathy: a potent management tool*. In: Supervision 2001, č. 3
- [4] GERTLER, L. *Nové trendy v teórii merania a riadenia rizika*. In: Ekonomické rozhľady, roč. XXXIII, 2004, č. 2, s. 245 - 253. ISSN 0323-262X
- [5] HELLER, R. *Managers Handbook*. London: Dorling Kindersley Limited, 2002. ISBN 0-8551-0882-X
- [6] MESSARI, H., JAVORSKÁ, M. *Interkulturní komunikace v profilu manažera*. In: Zborník z mezinárodní konference Česká ekonomika 2000. Slezská univerzita v Opavě, OPF, 2000. ISBN 80-7248-059-6

- [7] MICHALOVÁ, V. *Obchodné služby, ich postavenie a úloha v ekonomike*. In.: Obchodné služby, ich úloha a prínos do ekonomiky Slovenska a jej konkurencieschopnosti v etape integrácie do európskeho trhu. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2005. ISBN 80-225-2117-5
- [8] NACHTMANOVÁ, O. *Analýza práce – alfa a omega systému RLZ*. In: Personálny a mzdový poradca podnikateľa. 13-14/2004
- [9] PRUCHA, J. *Interkultúrní psychologie*. Praha: Portál, 2004. ISBN 80-7178-029-4
- [10] REŽŇÁKOVÁ, M. *Má komunikace význam pro finanční řízení?* In: Marketingová panoráma, 2005, č. 1 – 2, s. 6 – 8. ISSN 1336-1864
- [11] ROGER, G., ROGERS-EVERETT, M., AGARWALA-ROGERS, R. *Communication in Organizations*. New York: Free Press, 1976. ISBN 0-02-926710-2
- [12] SAMMALISTO, K., BRORSON, T. *Training and Communication in the Implementation of Enviromental Management Systems (ISO 14001)*. In: Journal of Cleaner Production. February 2008, Vol. 16 Issue 3
- [13] SZARKOVÁ, M. a kol. *Vnútropodnikové komunikačné toky a nástroje v systéme riadenia podniku*. Zborník príspevkov z medzinárodného vedeckého kolokvia pri príležitosti ukončenia výskumnej úlohy VEGA č.1/8189/1. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2004
- [14] SZARKOVÁ, M. *Psychológia pre manažérov a podnikateľov*. Bratislava: Sprint dva, 2009. ISBN 978-80-89393-00-8
- [15] SZARKOVÁ, M. *Projekt VEGA Vnútropodniková komunikácia a komunikačné nástroje v systéme riadenia podniku*. 1/2000-12/2003) č. 1/8189/01. Záverečná správa, 2003
- [16] SZARKOVÁ, M. a kol. *Komunikácia v marketingu*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2005. ISBN 80-225-2097-7
- [17] SZARKOVÁ, M. *Komunikačné nástroje v systéme riadenia podniku*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2008. ISBN 978-80-225-2525-1
- [18] VÝROČNÉ SPRÁVY slovenských podnikov a podnikov podnikajúcich na území SR za roky 2006 a 2007
- [19] VYBÍRAL, Z. *Psychologie lidské komunikace*. Praha: Portál, 2000. ISBN 80-7178-291-2
- [20] Z diskuse o interní komunikaci. In: Moderní řízení, 2005, č. 9.
- [21] Žijeme v Evrope: Manuál pro vzdělávání učitelu. 2001
<<http://www.pedf.cuni.cz>>.
- [22] <http://www.mpiweb.org/media/home/pressrelease.asp?id=256>, 2.9.2004:
Event Marketing Tops List of Marketing Tactics for ROI
- [23] Návrh zákona o lobingu. Materiál predložený na rokovanie vlády SR v júni 2005
<http://www.rokovania.sk/appl/material.nsf/0/D074A82AFDD3A15EC125701B00369ABC?OpenDocument>
- [24] <http://portal.statistics.sk/showdoc.do?docid=187>

PROCESY ORGANIZAČNÍ ZMĚNY VYVOLANÉ APLIKACÍ MOBILNÍCH PROSTŘEDKŮ ICT

ORGANIZATIONAL CHANGE PROCESSES EVOKED BY APPLICATION OF ICT MOBILE MEANS

Monika Šimková

Univerzita Hradec Králové

monika.simkova@uhk.cz

Klíčová slova:

mobilní přístup – mobilní zařízení – organizační změna – ICT

Key words:

mobile approach – mobile device – organizational change – ICT

Abstract:

The article deals with development analysis of organizational processes and their changes by introducing the mobile access of the enterprise. The mobile information processes include a group of coherent parts and their interactions. Organizations invest heavily in innovation of their products, training mechanisms, upgrading machinery, but they often forgot to innovate key and supportive processes and their ICT support. These innovations are able to classify and effectively use information, manage processes, so they cannot be under wood as purely technical ones only, but they also cover business, operational and largely business-oriented processes, which results in substantial changes in the structure of the given process.

1. Úvod

Trend současného rozvoje mobilních informačních a komunikačních technologií umožňuje spolupráci mezi mobilními zařízeními a podnikovými informačními systémy sloužící k podpoře obchodních procesů firem. Implementace inovačních procesů s sebou ovšem přináší i mnohá úskalí. Každá inovace pro firmu znamená nemalé náklady, ale ukazatelé ekonomického zhodnocení inovace nejsou jedinými měřítky úspěšnosti dané aplikace. Inovační proces s sebou přináší hlubší pohled do subprocessů dané organizace a vede k jejich změnám.

Problematika zavedení moderních přístupů a trendů zapříčiňuje obecnou představu, při které vychází, že mobilní technologie v současné době předbíhají vývoj v oblasti zavádění nových metod řízení a procesních architektur s prvky mobility. Nasazením mobilních technologií do podniku pak dochází k nutnému přebudování řady zvláště obchodních procesů ve firmě.

Během posledních 10-ti let vzrostl počet „chytrých“ mobilních zařízení, která jsou nápomocná nejen při správě schůzek a kontaktů, ale také nabízejí široké využití v dalších oblastech podnikání.

2. Mobilní technologie v českých organizacích

Předností všech mobilních zařízení je úspora času a jejich provoz. Aktuálně se vyžaduje provoz, který není omezen na jedno stálé místo a jelikož podstatnou úlohu ve firemní komunikaci hraje čas, dochází i z tohoto důvodu k posilování využití mobilních zařízení pro firemní účely.

Mezi mobilní zařízení v běžném firemním využití se řadí notebook, dále pak netbook, PDA či jiný komunikátor s i bez GSM, standardní mobilní telefon, BlackBerry, apod. Většina těchto zařízení má operační systém, který je nutný pro implementaci zařízení do firemní sítě. Zařízení vybavena GPS mohou firmě posloužit mimo jiné i pro lokalizaci pozice, čehož je možné velmi efektivně využívat převážně v logistice.

V rámci výzkumného projektu Modely firem s mobilně orientovanou architekturou (IČ 402/08/1046) Grantové agentury České Republiky byl proveden dotazníkový průzkum, který vznikl za účelem identifikovat aktuální stav používání mobilních zařízení a nejčastěji využívané zdroje mobilních informací ve firemním prostředí. Vedle identifikace a segmentace se u respondentů sledovalo, jak v současné době využívají vybrané skupiny prostředků a zařízení mobilních technologií a mapoval se potenciál možného využívání. Výběrovou jednotku představují firmy se sídlem na území České republiky, velikost organizace nebyla vymezena, základní vzorek činil 100 respondentů a elektronickým dotazováním bylo možné vyhodnotit 97 správně vyplněných dotazníků.

Výsledky průzkumu ukazují čím dál větší váhu tzv. mobilních informačních systémů tvořených množinou vzájemně svázaných komponent, které sbírají informace a spravují procesy, ukládají a distribuují informaci s využitím mobilních informačních a komunikačních technologií.

Analýza výstupu průzkumu naznačuje, že zákazníci z podnikové sféry se v nezanedbatelné míře zajímají o možnosti zapojení mobilního zařízení do informačního systému organizace, popřípadě o možnost realizace obchodních případů s podporou těchto technologií. Je zřejmý trend směřující ke skutečnosti, že stále více existujících procesů organizací může být v brzké budoucnosti mobilizováno. Mobilní řešení se může dotknout procesů komplexně či pouze částečně.

3. Mobilní technologie a bezpečnost

Rychlost vývoje technologií a požadavky na dobrou konektivitu a funkčnost se střetávají se zásadními hrozbami a riziky, a to od nedostupnosti servisu přes neplánované zveřejnění důvěrných informací až po zneužití digitálních identit. Napadeny mohou být centrální i necentrální infrastruktury poskytovatelů sítí a služeb, ale i vlastní koncová zařízení, která z dnešního hlediska vykazují nízkou úroveň ochrany nebo úroveň uživateli neznámou. Je možné konstatovat, že v současnosti existují pro mobilní komunikační zařízení a koncová zařízení významné hrozby limitující jejich zapojení do informačního systému organizace.

Bezpečnost mobilních přístupů spočívá v dostatečné identifikaci uživatele/procesu a jeho autentizaci, v ochraně přístupu u lokálních zdrojů a dat z hlediska

lokálních/vzdálených přístupů, v managementu aktivních obsahů, v identifikaci hrozeb a odstranění slabých míst, v ochraně před paralelním čtením, falšováním, zpožděním a vymazáním. V případě všech těchto opatření je však nutné zohlednit dodatečné náklady na pořízení, výrobu a konfiguraci i dodatečné náklady na provoz, rozšiřování nebo na odstraňování problémů.²

Navíc může použití výrazných bezpečnostních prvků u neoptimálního provedení citelně omezit uživatelský komfort koncového uživatele. Proto je důležitým aspektem bezpečné firmy zajištění přenosového komunikačního kanálu a metodiky pro bezpečnostní politiku firmy.

4. Inovační proces spojený s nasazením mobilních technologií

Hlavní úkolem managementu je dosažení co nejvyšší úrovně konkurenceschopnosti podniku a zabezpečení účelnosti a efektivnosti firemních procesů. Nezbytným předpokladem k dosažení těchto cílů je identifikace a optimalizace procesů vstupů pro získání odpovídajících výstupů, zabezpečení personálních, materiálních, finančních a informačních zdrojů a znalost způsobu a formy interakce mezi firmou a jejím okolím¹.

Zdrojem pro mobilní inovace jsou lidé, hardware a software implementovaný do stávajícího firemního informačního systému, adekvátní koncová zařízení a konečně odpovídající vybava inovačního týmu potřebná pro řízení organizační změny.

V tabulce TAB. 1. je přehledně shrnut jednoduchý model přechodu k mobilnímu řešení.

Výstupem první fáze přechodu je studie proveditelnosti (úvodní studie), která vyhodnocuje vhodnost aplikace mobility do stávající struktury podniku a zjišťuje efektivnost a návratnost implementace tohoto řešení. Úvodní studie předpokládá analýzu výchozí situace, která by neměla opomíjet novodobý trend systémové integrace směřující k centralizaci dat. Jedná se o architekturu orientovanou na služby, v rámci které dochází i k integraci kultury celé organizace s novými technologiemi.

Následuje analýza struktury, obchodních procesů, analýza požadavků a omezujících podmínek, SWOT analýza pro zjištění silných a slabých stránek, analýza využití lidských a systémových zdrojů. Především analýza obchodní procesů je podstatná pro případného zhotovitele řešení, kterému poskytne přehled činností uvnitř firmy.

Po provedení předchozích kroků přichází na řadu ekonomické zhodnocení a vypracování rozpočtu, které by mělo pojímat i předběžné ocenění investiční návratnosti, sledovat peněžní toky, rozpočtovou zálohu pro případ vzniku rizika³. Z tohoto důvodu lze souběžně provést analýzu konkurence a tržního potenciálu a analýzu rizik.

Výsledkem studie proveditelnosti je doporučení, které se opírá o čtyři základní manažerské aktivity, a to věcné rozhodnutí, stimulaci pracovníků, organizační činnost a stanovení kontrolních mechanismů a termínů. Pokud firma zhodnotí vhodnost řešení mobilní inovace ve své úvodní studii proveditelnosti, následuje

druhá fáze, a to přípravná fáze obsahující návrh alternativ technického řešení, při které dochází k výběru nejlepší varianty řešení.

Príspevek vznikl díky projektu GAČR č. 402/08/1046 "Modely firem s mobilně orientovanou architekturou."

TAB. 1: Jednoduchý model přechodu

I.etapa – Úvodní studie	
<i>Analýza výchozí situace</i>	❖ Definování podnikatelského záměru (vize, trendy, postavení, odhady vlastních sil, požadavky od spolupracujících objektů), cíl organizace a strategické výhody, identifikace potřebných dat, zjištění stavu konkurenčních firem, studie trhu.
<i>Analýza struktury</i>	❖ Definování hierarchické abstrakce.
<i>Analýza obchodních procesů</i>	❖ Definování modelových situací v podniku, klíčových, strategických a dotčených procesů na elementární prvky se zachycením všech prvků do strukturálního a procesního modelu, vyobrazení vazeb, prototyping nového procesu, různé úhly pohledů a analýza budoucího stavu a vývoje s přihlédnutím na zachování integrity bezpečnostních a užitných hodnot.
<i>Analýza požadavků a omezujících podmínek</i>	❖ Definování požadavků od spolupracujících objektů a stanovení limitovaných podmínek z hlediska ekonomického, technického, provozního a bezpečnostního.
<i>SWOT analýza</i>	❖ Definování SWOT analýzy ICT/IS.
<i>Analýza využití lidských a systémových zdrojů</i>	❖ Definování IS infrastruktury, integrační trend, tok informací, verifikace zhotovitele.
<i>Analýza konkurence</i>	❖ Definování tržního potenciálu, prostředí a identifikace trendů.
<i>Analýza rizik</i>	❖ Definování nebezpečí s nasazením mobilních ICT, může vycházet z krizového plánu.
<i>Doporučení</i>	❖ Zvážení dopadů: procesních, organizačních, personálních, finančních a technických.
II.etapa – Přípravná fáze	
<i>Návrh alternativ technického řešení.</i>	❖ Definování základních parametrů, kritérií, nákladů, komunikačních kanálů a jejich zabezpečení, apod. Hodnocení a výběr nejlepší varianty.
<i>Analýza nákladů a přínosů</i>	❖ Definování toků, poměrů mezi náklady a přínosy.
<i>Bezpečnostní analýza</i>	❖ Definování slabých míst, nedostatků, určení dalšího směru budování informační bezpečnosti organizace.
III.etapa – Zaváděcí fáze	
<i>Harmonogram</i>	❖ Definování jednotlivých kroků a činností.
IV.etapa – Hodnotící fáze	
<i>Zpětné posouzení</i>	❖ Monitorování provozu, vyhodnocení ukazatelů, kvantitativní a kvalitativní sledování, finanční vyhodnocení investic, zhodnocení procesů po zavedení.

Každá varianta může být pro tento účel ohodnocena např. metodou vážených kritérií, rizik, verifikací, apod. Následuje analýza nákladů a přínosů, bezpečnostní analýza. Dále přichází na řadu zaváděcí fáze obsahující harmonogram a poslední etapa hodnotící fáze.

5. Závěr

Transformace stávajících procesů v mobilní se týká zvláště softwarových procesů, služebních procesů, provozních procesů a většiny obchodně orientovaných business procesů.

Zvažování mobility procesů a převedení části procesů na mobilní užití má značný dopad do změn struktury procesů, změn podpůrných technologií a organizací a řízení procesů. Jiný je hlavně způsob rozhodování o tom, jaká data mají být dostupná z jakého koncového zařízení s ohledem na efektivitu mobilní komunikace, jakož i celý management mobilních procesů.

Přeměna procesů v mobilní se většinou soustřeďuje na jednotlivé vybrané aktivity v rámci procesu. Odvážněji pojatá přeměna ale může vést i k výraznějším dopadům na vyšší účinnost celkových podnikových procesů a právě tato přeměna společně s přeměnou organizace procesů na servisně orientovanou architekturu.

Na závěr je nezbytné konstatovat, že nasazení mobilních řešení do stávajících procesů je tedy velmi citlivou záležitostí a mělo by být založeno na kvalitně identifikovaných procesech.

Literatura:

- [1] ČECH, P., BUREŠ, V. *Podniková informatika*, 1. vyd. Hradec Králové: Gaudeamus, 2009, 232 s. ISBN 978-80-7041-479-8
- [2] DOSEDĚL, T. *Počítačová bezpečnost a ochrana dat*, 1. vyd. Brno: Computer Press, 2004, 190 s. ISBN 80-251-0106-1
- [3] HYNEK, J, JANEČEK, V. a kol. *Hodnocení přínosů vyspělých technologií*, 1. vyd. Hradec Králové: Gaudeamus, 2009, 230 s. ISBN 978-80-7435-035-1

NÁVRH INVESTIČNEJ STRATÉGIE PRE NEMECKÝ INDEX DAX DAX INDEX INVESTMENT STRATEGY SUGGESTION

Michal Šoltés

Technická univerzita v Košiciach

Michal.Soltes@tuke.sk

Klíčová slova:

investovanie – obchodný systém – index – DAX

Key words:

investments – trading system – index – DAX

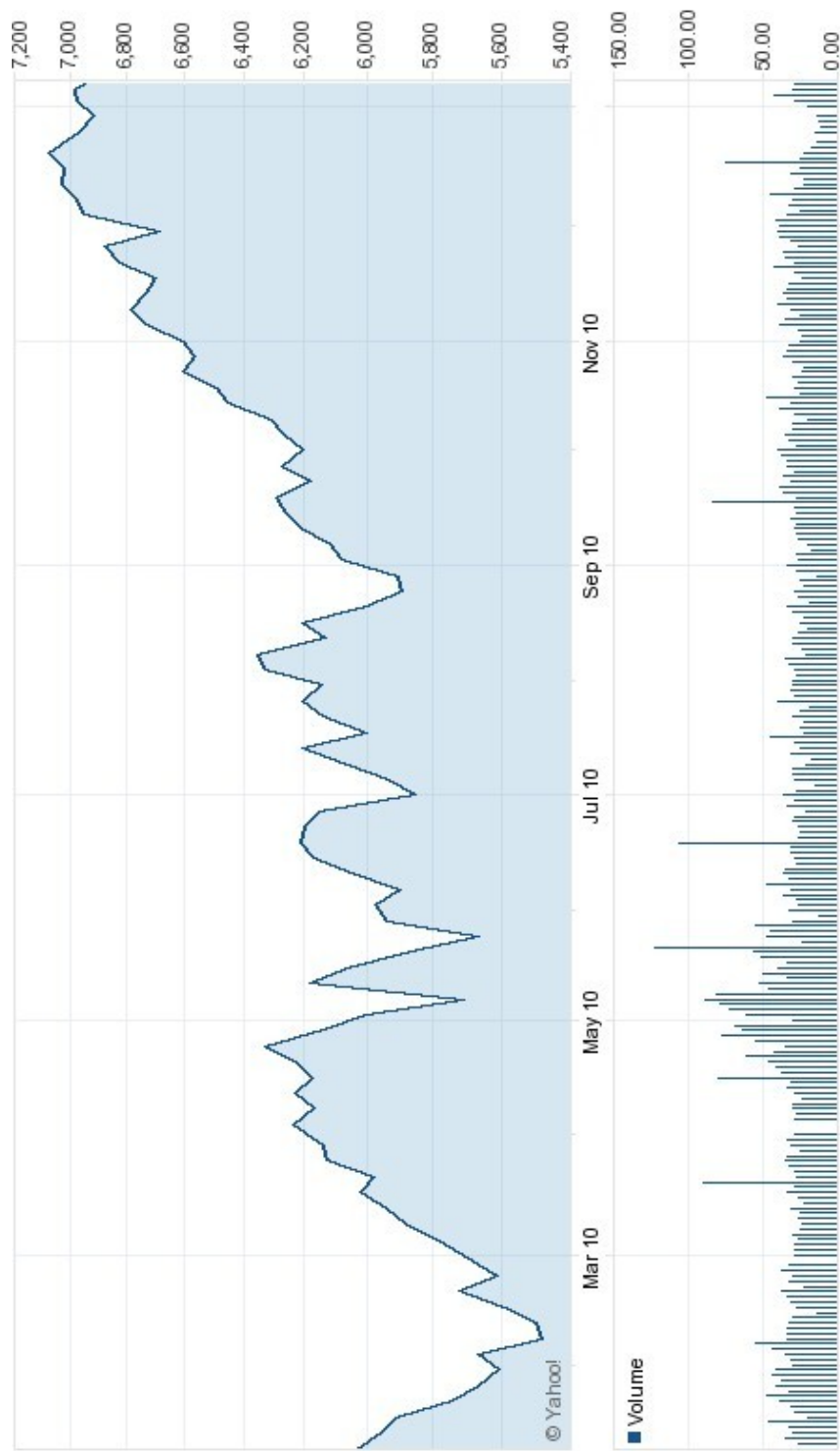
Abstract:

In the paper, we deal with the possibilities of investments in German stock Exchange index DAX. We suggest simple trading system for investing in DAX and we test it using the past values of the index. The results of this testing is the main contribution of this paper.

Index nemeckého kapitálového trhu DAX

Deutscher Aktien Index (DAX) je trhovou kapitalizáciou vážený index nemeckého akciového trhu. Pozostáva z tridsiatich najvýznamnejších nemeckých akcií, ktoré sú kótované na Frankfurtskej burze cenných papierov. Spoločnosti zahrnuté do indexu DAX musia byť kótované na primárnom trhu a spĺňať medzinárodné štandardy ako je publikovanie štvrťročných správ, vedenie účtovníctva a finančného výkazníctva podľa medzinárodných účtovných štandardov a pod. Index sa aktualizuje raz ročne v septembri, pričom sú doňho zahrnuté akcie spoločností, ktoré sa umiestnili v rebríčku zostavenom na základe trhovej kapitalizácie na prvých tridsiatich miestach. Medzi najvýznamnejšie z nich patria momentálne Siemens, Allianz, BASF, Daimler, BAYER či E.ON. Vznikol v roku 1988 na počiatočnej hodnote 1000 EUR.

OBR. 1: Vývoj indexu DAX za rok 2010



Zdroj: <http://finance.yahoo.com>

Návrh obchodnej stratégie pre investovanie do DAX

Pri navrhovaní obchodnej stratégie, použiteľnej pri praktickom investovaní sme vychádzali z predpokladu, že nálady na trhu majú určité tendencie zotrvačnosti. Vychádzame z predpokladu, že ak cena cez noc narastie, pozitívne nálady vydržia aj celý nasledujúci deň. Rovnako predpokladáme, že ak dôjde k poklesu ceny indexu mimo obchodných hodín, negatívne nálady na trhu vydržia aj celý nasledujúci deň.

Na základe tejto jednoduchšej úvahy sme navrhli investičnú (či skôr obchodnú) stratégiu na obchodovanie s indexom DAX. Ak bude dnešná otváracia cena vyššia ako včerajšia zatváracia cena, ráno index nakúpime a večer predáme. Ak bude naopak dnešná otváracia cena nižšia ako včerajšia zatváracia cena, ráno predáme a na konci obchodného dňa index nakúpime.

Túto obchodnú stratégiu sme testovali na indexe DAX v období od 1.1.2004 do 1.4.2010 na otváracích a zatváracích cenách z <http://finance.yahoo.com>. Stratégiu sme prispôbili obchodovaniu na investičných platformách prostredníctvom rozdielových kontraktov (CFD). Pri našom testovaní sme vychádzali z počiatočného kapitálu vo výške 10 tis. EUR, pri zohľadnení požadovaného kolaterálu vo výške 2% a nami stanoveného rizika vo výške 10% z maximálnej možnej pozície. Do úvahy sme brali aj poplatky vo výške 2EUR za otvorenie resp. uzatvorenie pozície s jedným indexom.

Výsledky testovania sú zhrnuté v nasledovných tabuľkách. Najprv sme testovali samostatne stratégiu pozitívnu, čiže sme obchodovali len vtedy, ak v noci cena indexu narástla. Nakupovali sme za otváraciu a predávali z zatváraciu cenu dnešného dňa.

OBR. 2: Výsledky testovania stratégie Long

Stratégia Long

Počiatočný účet	10 000,00 €
Najvyššia hodnota účtu	127 362,26 €
Najnižšia hodnota účtu	8 290,16 €
Konečný stav účtu	105 902,45 €
Čistý zisk	95 902,45 €
Čistý Zisk (%)	959,02%
Max.počet kontraktov	55
Celkový počet obchodov	876
Počet ziskových obchodov	537
Počet zisk.obchodov (%)	61,30%
Počet stratových obchodov	339
Počet strat. Obchodov (%)	38,70%
Max. zisk/deň	15 555,91 €
Priemerný zisk / deň	644,63 €
Počet zisk. dní v rade	5
Max. strata / deň	-9 340,11 €
Priemerná strata / deň	-445,49 €
Počet strat. dní v rade	4
DD (hodnota stratovej série)	-13 563,62 €
% DD	9,87%
Risk-Reward-Ratio jedna ku	97,20

V nasledujúcej tabuľke uvádzame výsledky testovania kombinovanej stratégie, pri ktorej využívame ako pozitívne, tak aj negatívne nálady na trhu:

OBR. 3: Výsledky testovania kombinovanej stratégie

Kombinovaná stratégia	
Počiatkový účet	10 000,00 €
Najvyššia hodnota účtu	213 715,38 €
Najnižšia hodnota účtu	7 214,28 €
Konečný stav účtu	173 115,05 €
Čistý zisk	163 115,05 €
Čistý Zisk (%)	1631,15%
Max.počet kontraktov	55
Celkový počet obchodov	1595
Počet ziskových obchodov	930
Počet zisk.obchodov (%)	58,31%
Počet stratových obchodov	660
Počet strat. Obchodov (%)	41,38%
Max. zisk/deň	15 555,91 €
Priemerný zisk / deň	675,30 €
Počet zisk. dní v rade	12
Max. strata / deň	-23 392,84 €
Priemerná strata / deň	-482,43 €
Počet strat. dní v rade	7
DD (hodnota stratovej série)	60 304,48 €
% DD	32,42%
Risk-Reward-Ratio jedna ku	50,31
Poplatok (RT)	4,00 €
Najnižšia hodnota účtu MAE	6 790,67 €

Záver

Aj keď sa na prvý pohľad môže zdať, že navrhnutá obchodná stratégia je neprimerane zisková, treba si uvedomiť prečo je to tak. V prvom rade ide o využitie pákového efektu pri kolaterálnom obchodovaní. Druhou veľkou príčinou tejto ziskovosti je fakt, že sme naplno využívali obchodovanie, aj keď so zohľadnením vlastnej miery rizika.

Napriek nedostatkom, ktoré testovanie navrhovanej stratégie má (použité údaje, praktická nemožnosť obchodovať pri otváracích a zatváracích cenách a pod.) si myslíme, že stratégia prináša nadpriemerné výsledky hodné ďalšieho následného skúmania a optimalizácie.

Literatura:

[1] <http://finance.yahoo.com>

OCEŇOVANIE BARIÉROVÝCH OPCÍ A ICH VYUŽITIE EVALUATION AND APPLICATION OF BARRIER OPTIONS

Boris Štunc, Natália Žoldáková

Masarykova univerzita v Brně, Ekonomická univerzita v Bratislave
stunc@dec.euba.sk, stunc@econ.muni.cz, natalicaster@gmail.com

Kľúčové slová:

exotické opcie – bariérové opcie – cena opcie – bariéra – spotová cena

Keywords:

exotic option – barrier option – option price – barrier – spot price

Abstract:

Barrier option is relatively widely used instrument in developed market economies. This article describes basic principles of evaluation of this financial asset in all its 8 basic combinations. The second part of article is devoted to explanation of practical use of chosen barrier option – up-and-in call option. It is explained on the example of fictive company that wants to stabilize the price when purchasing its principal commodity necessarily needed for its basic production.

Bariérové opcie /barrier options/ patria k najstarším druhom exotických opcií. Začiatky obchodovania s týmito opciami spadajú do r. 1967. Hlavným dôvodom ich využívania bola a je nižšia cena v porovnaní s klasickými opciami.. Bariérové opcie sú vlastne klasické európske vanilla opcie s tým rozdielom, že sa aktivujú, resp. deaktivujú pri prelomení určitej bariéry. Ich existencia je ovplyvnená vývojom ceny podkladového aktíva, pretože bariérou sa rozumie cena určená nad ($H > S_0$) alebo pod ($H < S_0$) spotovou cenou podkladového aktíva v deň vytvorenia opcie. Existujú dva základné typy štandardných bariérových opcií: knock-in a knock-out opcie. Rozdiel medzi nimi spočíva v odlišnej reakcii pri dosiahnutí bariéry. Ak je bariéra u knock-in opcie prekonaná, opcia je aktivovaná a začína sa správať ako klasická európska vanilla opcia.. Ak je bariéra prelomená u knock-out opcie, opcia sa stáva neplatnou resp. neaktívnou. Bariérové opcie sa ďalej delia podľa toho, ako dôjde k prelomeniu bariéry – či pri vzostupe aleb poklese ceny (zdola alebo zhora). Podľa tohto kritéria sa rozlišujú 4 typy bariérových opcií: up knock-in, down knock-in, up knock-out a down knock-out opcie. Pri všetkých 4 typoch sa ďalej rozlišuje, či ide o call alebo put opciu. V konečnom dôsledku tak existuje 8 druhov bariérových opcií: up-in calls, up-in puts, down-in calls, down-in puts, up-out calls, up-out puts a down-out calls a down-out puts. Takisto treba zohľadniť fakt, či sa dohodnutá realizačná cena opcie nachádza pod, alebo nad bariérou. Okrem štandardných bariérových opcií existujú množstvo ich hybridných odvodenín ako napr. ázijské bariérové opcie, double- bariérové opcie atď.

Oceňovanie štandardných bariérových opcií

Prvú bariérovú opciu, konkrétne opciu down-and-out call, ocenil už v roku 1973 Merton. V roku 1991 na jeho prácu nadviazali Reiner a Rubinstein, ktorý jeho vzorec zovšeobecnil a vytvorili model pre oceňovanie všetkých osem typov štandardných bariérových opcií:

$$A = \phi S e^{-DT} N(\phi x_1) - \phi X e^{-rT} N(\phi x_1 - \phi \sigma \sqrt{T})$$

$$B = \phi S e^{-DT} N(\phi x_2) - \phi X e^{-rT} N(\phi x_2 - \phi \sigma \sqrt{T})$$

$$C = \phi S e^{-DT} (H/S)^{2(\mu+1)} N(\eta y_1) - \phi X e^{-rT} (H/S)^{2\mu} N(\eta y_1 - \eta \sigma \sqrt{T})$$

$$D = \phi S e^{-DT} (H/S)^{2(\mu+1)} N(\eta y_2) - \phi X e^{-rT} (H/S)^{2\mu} N(\eta y_2 - \eta \sigma \sqrt{T})$$

$$E = K e^{-rT} \left[N(\eta x_2 - \eta \sigma \sqrt{T}) - (H/S)^{2\mu} N(\eta y_2 - \eta \sigma \sqrt{T}) \right]$$

$$F = K \left[(H/S)^{\mu+\lambda} N(\eta z) + (H/S)^{\mu-\lambda} N(\eta z - 2\eta \lambda \sigma \sqrt{T}) \right],$$

kde

$$x_1 = \frac{\ln(S/X)}{\sigma \sqrt{T}} + (1+\mu) \sigma \sqrt{T}, \quad x_2 = \frac{\ln(S/H)}{\sigma \sqrt{T}} + (1+\mu) \sigma \sqrt{T}$$

$$y_1 = \frac{\ln(H^2/SX)}{\sigma \sqrt{T}} + (1+\mu) \sigma \sqrt{T}, \quad y_2 = \frac{\ln(H/S)}{\sigma \sqrt{T}} + (1+\mu) \sigma \sqrt{T}$$

$$z = \frac{\ln(H/S)}{\sigma \sqrt{T}} + \lambda \sigma \sqrt{T}, \quad \mu = \frac{r-D-\sigma^2/2}{\sigma^2}, \quad \lambda = \sqrt{\mu^2 + \frac{2r}{\sigma^2}}$$

Oceňovanie knock-in opcií

a) Down-and-in call opcia

V okamihu uzatvorenia kontraktu platí $S_0 > H$. Výnos z tejto opcie je $V = \max(S - X; 0)$, pokiaľ je $S \leq H$ pred expiráciou, inak $V = K$ v čase expirácie. Cena tejto opcie je

$$C_{di(X>H)} = C + E \quad \eta = 1, \phi = 1$$

$$C_{di(X<H)} = A - B + D + E \quad \eta = 1, \phi = 1$$

b) Up-and-in call opcia

V okamihu uzatvorenia kontraktu platí $S_0 < H$. Výnos z tejto opcie je $V = \max(S - X; 0)$, pokiaľ je $S \leq H$ pred expiráciou, inak $V = K$ v čase expirácie. Cena tejto opcie je

$$C_{ui(X>H)} = A + E \quad \eta = -1, \phi = 1$$

$$C_{ui(X<H)} = B - C + D + E \quad \eta = -1, \phi = 1$$

c) Down-and-in put opcia

V okamihu uzatvorenia kontraktu platí $S_0 > H$. Výnos z tejto opcie je $V = \max(X - S; 0)$, pokiaľ je $S \leq H$ pred expiráciou, inak $V = K$ v čase expirácie.

Cena tejto opcie je

$$p_{di(X>H)} = B - C + D + E \quad \eta = 1, \phi = -1$$

$$p_{di(X<H)} = A + E \quad \eta = 1, \phi = -1$$

d) Up-and-in put opcia

V okamihu uzatvorenia kontraktu platí $S_0 < H$. Výnos z tejto opcie je $V = \max(X - S; 0)$, pokiaľ je $S \geq H$ pred expiráciou, inak $V = K$ v čase expirácie.

Cena tejto opcie je

$$p_{ui(X>H)} = A - B + D + E \quad \eta = -1, \phi = -1$$

$$p_{ui(X<H)} = C + E \quad \eta = -1, \phi = -1$$

Oceňovanie knock-out opcií

a) Down-and-out call opcia

V okamihu uzatvorenia kontraktu platí $S_0 > H$. Výnos z tejto opcie je $V = \max(S - X; 0)$, pokiaľ je $S > H$ pred expiráciou, inak $V = K$ v prípade prelomenia bariéry. Cena tejto opcie je

$$c_{do(X>H)} = A - C + F \quad \eta = 1, \phi = 1$$

$$c_{do(X<H)} = B - D + F \quad \eta = 1, \phi = 1$$

b) Up-and-out call opcia

V okamihu uzatvorenia kontraktu platí $S_0 < H$. Výnos z tejto opcie je $V = \max(S - X; 0)$, pokiaľ je $S < H$ pred expiráciou, inak $V = K$ v prípade prelomenia bariéry. Cena tejto opcie je

$$c_{uo(X>H)} = F \quad \eta = -1, \phi = 1$$

$$c_{uo(X<H)} = A - B + C - D + F \quad \eta = -1, \phi = 1$$

c) Down-and-out put opcia

V okamihu uzatvorenia kontraktu platí $S_0 > H$. Výnos z tejto opcie je $V = \max(X - S; 0)$, pokiaľ je $S > H$ pred expiráciou, inak $V = K$ v prípade prelomenia bariéry. Cena tejto opcie je

$$p_{do(X>H)} = A - B + C - D + F \quad \eta = 1, \phi = -1$$

$$p_{do(X<H)} = F \quad \eta = 1, \phi = -1$$

d) Up-and-out put opcia

V okamihu uzatvorenia kontraktu platí $S_0 < H$. Výnos z tejto opcie je $V = \max(X - S; 0)$, pokiaľ je $S < H$ $S > H$ pred expiráciou, inak $V = K$ v prípade prelomenia bariéry. Cena tejto opcie je

$$P_{uo(X>H)} = B - D + F \quad \eta = -1, \phi = -1$$

$$P_{uo(X<H)} = A - C + F \quad \eta = -1, \phi = -1$$

Praktický príklad využitia bariérovej opcie.

Spoločnosť Prstene a náušnice, a.s. je popredným výrobcom strieborných prsteňov a náušníc. V posledných rokoch vzrástol dopyt po ich výrobkoch o viac než 200%. Tento vzrastajúci záujem sa odrazil aj na spotrebe materiálu. Po analýze sa zistilo, že hlavnú zložku zvýšených nákladov tvoria výrazne kolísajúce ceny kovov, ktoré firma v závislosti na objednávkach nakupuje za spotové ceny na londýnskej komoditnej burze. Jedným z výrobných materiálov využívaných je pochopiteľne aj striebro. Po tejto stránke boli pre spoločnosť kritické roky 2004 a 2006, kedy ceny striebra dosahovali extrémnu volatilitu. Takisto rok 2009 bol pre spoločnosť pomerne náročný. Spoločnosť sa pochopiteľne začala obávať nepriaznivého vývoja ceny svojej hlavnej nákladovej položky. Zásoby striebra mala len na určitú dobu, po ich vyčerpaní ich musí opäť dokúpiť. Súčasne vychádzala z toho, že akceptovateľná cena striebra je max. 14,5 USD/ozt). Spoločnosť sa rozhodla využiť opcie ako jednu z možných foriem zabezpečenia. V tomto prípade rozoberieme využitie bariérových opcií. S bariérovými opciami sa obchoduje na OTC trhoch a tak spoločnosť opčnú zmluvu musí uzavrieť s bankou. Spoločnosť by mohla kúpiť 3 mesačné up-and-in call opcie na realizačnú cenu 14,00 USD, s bariérou 14,50 USD a cenou opcie 0,709 USD.

To či spoločnosť opcie uplatní závisí na:

- fakte, či cena striebra počas životnosti opcie (počas 3 mesiacov) prelomí bariéru
- výške spotovej ceny v expiračný deň (15.9.2009)

Cena striebra prelomila bariéru 5. augusta 2009 (14,67 USD/ozt) a opcia sa tak aktivovala. V realizačný deň bola spotová cena striebra 16,52 USD/ozt a spoločnosť opciu uplatnila. Rozdiel medzi spotovou a realizačnou cenou bol 2,52 USD a celkovo spoločnosť ušetrila (po odrátaní opčnej prémie) 11 282,53 USD (výpočet vychádza z celkového množstva striebra 200 kg). Ak by bola realizačná cena opcie 14,2 USD/ozt, cena opcie by sa znížila na 0,627 USD, celkovo by spoločnosť zaplatila opciu 3 906,21 USD a spolu by ušetrila 10 547,39 USD. Ako vidieť, cena opcie je nižšia, vyššia je však jej realizačná cena, ktorá výhodu nižšej ceny opcie značne eliminuje.

Literatúra:

- [1] BLAKE, D. *Analýza finančních trhů*. Přel. A. Hrnčíř, P. Šedý, P. Šimůnek. 1. vyd. Praha: Grada, 1995. 623 s. ISBN 80-7169-201-8.
- [2] HALD, A. *Statistical tables and formulas*. New York, 1952.
- [3] HAUG, E. *The Complete Guide to Option Pricing Formulas*. McGraw-Hill, 1998. 232 s. ISBN 0-7863-1240-8.
- [4] HULL, J. *Options, Futures, and Other Derivatives*. Fifth Edition. New Jersey: Prentice Hall, 2003. 774 s. ISBN 0-13-046592-5.
- [5] CHENG, K. An Overview of Barrier Options [online]. Global Derivatives, 2003. [cit. 13. března 2006]. Dostupný na WWW: <http://www.global-derivatives.com/download/files.php?func=download&id=68>.
- [6] *Komerční banka - Bariérová měnová opce* [online]. Komerční banka, 2006. [cit. 10. dubna 2006]. Dostupný na WWW: http://www.kb.cz/cs/seg/seg4/products/barrier_currency_option.shtml.
- [7] RUBINSTEIN, M. - REINER, E. *Barrier option* [online]. [cit. 14. dubna 2006]. Dostupný na WWW: <http://www.in-the-money.com/artandpap/Barrier%20Options.doc>.
- [8] Vargová, Z. – Oravec P. *Exotické opcie* [online]. [cit. 14. dubna 2006]. Dostupný na WWW: http://www.karlin.mff.cuni.cz/~polivka/analinv/Exoticke_opcie.zip.

Príspevok vznikol v rámci riešeného projektu OP VaV s názvom „Vytvorenie excelentného pracoviska ekonomického výskumu pre riešenie civilizačných výziev v 21. storočí (ITMS 26240120032). Podporujeme výskumné aktivity na Slovensku. Projekt je spolufinancovaný zo zdrojov EÚ“.

POJISTNÝ TRH ČESKÉ REPUBLIKY

THE INSURANCE MARKET IN THE CZECH REPUBLIC

Jana Šturcová

Středočeský vysokoškolský institut, s.r.o., Kladno

sturcova.jana@seznam.cz

Klíčová slova:

pojišťovnictví – pojišťovny – zemědělské pojištění

Key words:

insurance – insurance companies – agricultural insurance

Abstract:

This contribution characterizes the development of the insurance industry in the Czech Republic in general and focuses on the agricultural insurance. The foundations of the Czech insurance were laid in 1991. Over the following 19 years, our insurance market has witnessed a development in the number of the insurance companies as well as changes in the legislation. It has also witnessed a unified supervision over premiums, and/or, the financial market. The Solvency II directive, whose main task is to enable the supervision over the insurer; to assess whether they have sufficient capital adequacy against the risks they insure, was adopted in April 2009.

Pojistný trh České republiky

Základ rozvoje českého pojišťovnictví byl položen v roce 1991, kdy byl přijat zákon č. 185/1991 Sb., o pojišťovnictví. Postavení a činnost pojišťoven upravoval také občanský zákoník, obchodní zákoník a daňové zákony. V roce 1993 byla schválena novela zákona o pojišťovnictví zákonem č. 320/1993 Sb. Na ni navázala vyhláška Ministerstva financí č. 52/1994 Sb., kterou byla upravena tvorba, použití a způsob umístění technických rezerv pojišťovny. Tyto právní předpisy zůstaly v platnosti v podstatě až do období 1999 – 2000. Umožnily zakládání nových pojišťoven, rozvoj konkurence a rozšiřování nabídky pojistných produktů.

Lze konstatovat, že v roce 2000 se pojišťovny a další subjekty vyrovnávaly s požadavky nové legislativy. Legislativní proces pokračoval dál. Zákon č. 363/1999 Sb., o pojišťovnictví rozšířil pravomoci Ministerstva financí v oblasti prevence finančního zdraví pojišťovny. Mezi další činnosti, které ministerstvo zajišťovalo, patřily registrace pojišťovacích a zajišťovacích makléřů, zveřejňování seznamu odpovědných pojistných matematiků, vymezení informačních povinností pojišťovny apod. Dne 1. září 2000 vznikl v rámci ministerstva Úřad státního dozoru v pojišťovnictví a penzijním připojištění.

Rok 2000 přinesl snížení počtu pojišťoven působících na českém pojistném trhu ze 42 na 41. Vývoj celkového počtu pojišťoven od roku 1991 ukazuje následující tabulka.

TAB. 1: Vývoj celkového počtu pojišťoven v ČR od roku 1991

Rok	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Počet pojišťoven	3	12	20	27	35	35	40	41	42	41

Zdroj: www.cnb.cz

České pojištnictví v roce 2000 posílilo svoji pozici v národním hospodářství. Celková pojištěnost, daná poměrem předepsaného pojistného k hrubému domácímu produktu, se zvýšila z 3,4 % v roce 1999 na 3,6 % v roce 2000. I přes růst celkové pojištěnosti v 90. letech 20. století na 3,6 % v roce 2000 zaostává Česká republika výši tohoto ukazatele za průměrem zemí EU, který v roce 1999 činil 7,9 %. Lze konstatovat, že české pojištnictví se v tomto období vyvíjelo uspokojivě.

Pro rok 2001 je charakteristické zintenzivnění harmonizačního procesu českého práva s právními akty EU. V tomto roce došlo ke zvýšení počtu pojišťoven působících na našem pojistném trhu ze 41 na 43.

Rok 2004 byl prvním rokem členství České republiky v EU. Zásadní harmonizace českého pojistného trhu s legislativou EU bylo dosaženo vydáním čtyř zákonů k pojištění a pojištnictví – zákon o pojistné smlouvě, zákon o pojišťovacích zprostředkovatelích a likvidátorech pojistných událostí, novela zákona o pojištnictví a novela zákona o pojištění odpovědnosti z provozu vozidla. Pro pojišťovny znamenal vstup ČR do EU nejen aplikovat v praxi řadu nových zákonů a omezení, ale také možnost působit na jednotném pojistném trhu Unie.

Zásadní význam pro pojistný, resp. finanční trh, mělo v roce 2006 přijetí zákona č. 57/2006 Sb., o změně zákonů v souvislosti se sjednocením dohledu nad finančním trhem. ČNB se stala jediným subjektem vykonávajícím dohled nad osobami působícími na finančním trhu. Má povinnost provádět analýzy vývoje finančního systému, pečovat o bezpečné fungování a rozvoj finančního trhu v ČR a přispívat ke stabilitě finančního systému jako celku. Byl zřízen mj. Výbor pro finanční trh jako poradní orgán bankovní rady pro oblast dohledu nad finančním trhem.

TAB. 2: Vývoj celkového počtu pojišťoven v ČR od roku 2001

Rok	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	30.06. 2010
Počet pojišťoven	43	42	42	40	45	49	52	53	52	52

Zdroj: www.cnb.cz

V dubnu 2009 schválil Evropský parlament konečnou podobu směrnice Solventnost II, která má v EU zásadně změnit principy dohledu v pojištnictví. Jejím hlavním úkolem je možnost kontrolovat pojistitele, zda mají dostatečnou kapitálovou přiměřenost vzhledem k rizikům, která pojišťují a dále ověřit, zda risk management

pracuje správně a nepodhodnotil některá rizika. Nový režim nabude platnosti 31. října 2012.

V roce 2008 ukazatel předepsané pojistné dosáhl hodnoty 3,8 %. Stále je zhruba na poloviční úrovni průměru EU (cca 8 %).

Zemědělské pojištění v České republice

Počátky zákonného zemědělského pojištění spadají do první poloviny 50. let 20. století, zákonné pojištění majetku tzv. jednotných zemědělských družstev bylo zavedeno v roce 1953. Vedle zákonného pojištění se uplatňovalo i pojištění smluvní, ale jeho podíl se v průběhu dalších let výrazně snižoval a smluvní pojištění hrálo v zemědělství pouze okrajovou roli. Od roku 1966 bylo zákonné pojištění rozšířeno na všechny zemědělské organizace. V roce 1986 došlo zákonnou úpravou k výrazné změně ve způsobu pojištění plodin. Do té doby provozované pojištění plodin proti živelním škodám bylo nahrazeno tzv. komplexním pojištěním úrody. Pro zemědělství je charakteristické, že zde dochází vlivem jeho biologického charakteru a závislosti na průběhu počasí každoročně k velkým výkyvům výroby. Tyto výkyvy by měly významný vliv na možnosti rozvoje postižených zemědělských podniků v dalších letech. Proto mělo zákonné pojištění nepříznivé dopady výpadků produkce výrazně tlumit. A zde lze spatřovat příčinu mimořádně velkého finančního objemu zemědělského pojištění. Například pojistné v komplexním pojištění úrody představovalo v průměru 8 % hodnoty rostlinné produkce. Pojištění tak na jedné straně zajišťovalo stabilizaci ekonomiky zemědělských podniků, na druhé straně ale zemědělskou výrobu zatěžovalo vysokým pojistným.

Zákonné zemědělské pojištění nabízela monopolní státní pojišťovna – Česká státní pojišťovna.

Finančně nejvýznamnější součástí zemědělského pojištění bylo již zmiňované **komplexní pojištění úrody**, pojistné za toto pojištění představovalo 2/3 celkového pojistného v zemědělském pojištění.

Zákonným pojištěním hospodářských zvířat byly zemědělským organizacím kryty škody vzniklé v důsledku živelních událostí, dále škody z důvodu velmi nebezpečných a nebezpečných nákaz, jiných nemocí infekčního a parazitárního původu, hromadných otrav, a dále škody způsobené získanou nemocí, poraněním, operací a porodem u jednotlivých zvířat vybraných kategorií. Pojištěná rizika nebyla zcela přesně specifikována – např. v pojištění nebyl uveden výčet konkrétních nákaz, na něž se pojištění vztahovalo.

Zákonné živelní pojištění zemědělských organizací se vztahovalo na poškození nebo zničení budov a staveb, zásob z vlastní výroby, strojů, jiných zařízení a ostatního mrtvého inventáře, zásob, které zemědělská organizace nevytvořila, a peněz živelní událostí, u staveb i tíhou sněhu a námrazy. Pojištění se vztahovalo i na poškození, zničení, odcizení nebo ztracení uvedených věcí, došlo-li k nim v přímé souvislosti s živelní událostí.

Smluvní pojištění se v pojištění zemědělských podniků uplatňovalo pouze okrajově, pojistné za tato pojištění představovalo v roce 1990 necelých 10 %

pojistného za zákonné pojištění. Smluvně bylo sjednáváno například pojištění odpovědnosti za škodu, havarijní pojištění, strojní pojištění nebo pojištění květin.

Počínaje rokem 1991 bylo zákonné pojištění zemědělských organizací zrušeno a od této doby je rozvíjeno výhradně **ve smluvní formě**. V období transformace ekonomiky je pro vývoj zemědělského pojištění charakteristický růst vstupujících pojišťoven na pojistný trh. V roce 1996 z celkového počtu 35 pojišťoven poskytuje zemědělské pojištění 10 pojišťoven, o rok dříve to byly pouze 4 pojišťovny.

V České republice došlo v posledních patnácti letech v zemědělském pojištění k výrazným změnám souvisejícím s tím, že mnozí pojistitelé ukončili svoji pojišťovací činnost v této oblasti. Důvodů bylo několik – přetrvávající složitá ekonomická situace jednotlivých zemědělských podniků a s tím související nízká pojištěnost jednotlivých subjektů, malý objem přijatého pojistného a velice neuspokojivý škodní průběh v pojištění plodin (až 142 % v roce 2000). Uvedený vysoký škodní průběh byl z velké části zaviněn extrémními změnami počasí, kdy se sucha a vedra střídaly s velice deštivým obdobím, s tím přicházely pohromy v podobě krupobití a záplav. V roce 2000 nabízelo v České republice zemědělcům pojištění plodin a zvířat 11 pojišťoven. Dnes tyto produkty nabízí pět pojišťoven - Česká pojišťovna, Hasičská vzájemná pojišťovna, Generali, Agra a Uniqa (pouze okrajově).

Literatura:

- [1] VILHELM,V. *Vývoj zemědělského pojištění v ČR v období změny společensko-ekonomického systému v letech 1990 - 1993*. Pojistné rozpravy, svazek VIII, Praha 1994
- [2] VILHELM,V. *Komplexní pojištění úrody – česká zkušenost s pětiletým trváním zákonného pojištění zemědělských podniků v podmínkách centrálně plánované ekonomiky*. Pojistné rozpravy, svazek VII, Praha 1993

NÁVRH OBSAHU MANAŽERSKÉHO INFORMAČNÍHO SYSTÉMU KRAJE A CONCEPT OF THE REGIONAL MANAGERIAL INFORMATION SYSTEM

Michal Šulc

Krajský úřad kraje Vysočina

sulc.m@kr-vysocina.cz

Klíčová slova:

manažerský informační systém – Business Intelligence – krajský úřad – kraj

Key words:

managerial information system – Business Intelligence – regional authority – region

Abstract:

The aim of this work is to propose the conceptual content of the managerial informational system for the Vysočina Region, including the technical outline of the solution. The managerial informational system for the region has to be a mirror of not only the tactical operative processes and activities within the regional authority, but there must be information for strategic decisions in the field of regional development. The concept respects the structure of the institution, basic processes, the strategy and the goals of the regional authority and the region as a body.

Úvod

S postupným převodem pravomocí na kraje vzrůstají i jejich informační potřeby a tudíž i nároky na informační systémy krajů. To v praxi znamená i nutnou změnu v dosavadním chápání řízení informací pro rozhodování na všech krajských úrovních a zejména změnu ve filosofii a architektuře krajských manažerských informačních systémů (MIS).

Cílem tohoto příspěvku je konceptuální návrh obsahu MIS kraje Vysočina. Návrh v obecných rysech splňuje potřebu přenositelnosti na jiné kraje, neboť poslání všech krajů je definováno stejným právním rámcem. Technickému řešení je věnována okrajová pozornost, návrh však respektuje požadavek na proveditelnost řešení.

Nástin technického řešení návrhu

V roce 2005 přistoupilo vedení kraje k budování MIS, který je založen na metodě Business Intelligence (BI) a jehož jádrem je datový sklad. Metodu BI je možné definovat jako soubor softwarových, analytických a statistických nástrojů, které pomáhají přeměnit fakta v informace. Přidanou hodnotou této metody je rychlost zpracování, zvýšení kvality dat, úspora ruční práce a možnost efektivního propojování databází z různých zdrojů. [2] metodu definuje jako „proces transformace dat na informace a převod těchto informací na poznatky prostřednictvím objevování“. Význam metody pro zvyšování efektivnosti veřejné

správy je podrobněji popsán v [3], učebnicový výklad metody podávají [1] a [2] a konkrétní technické parametry řešení kraje Vysočina je možno nalézt v [4].

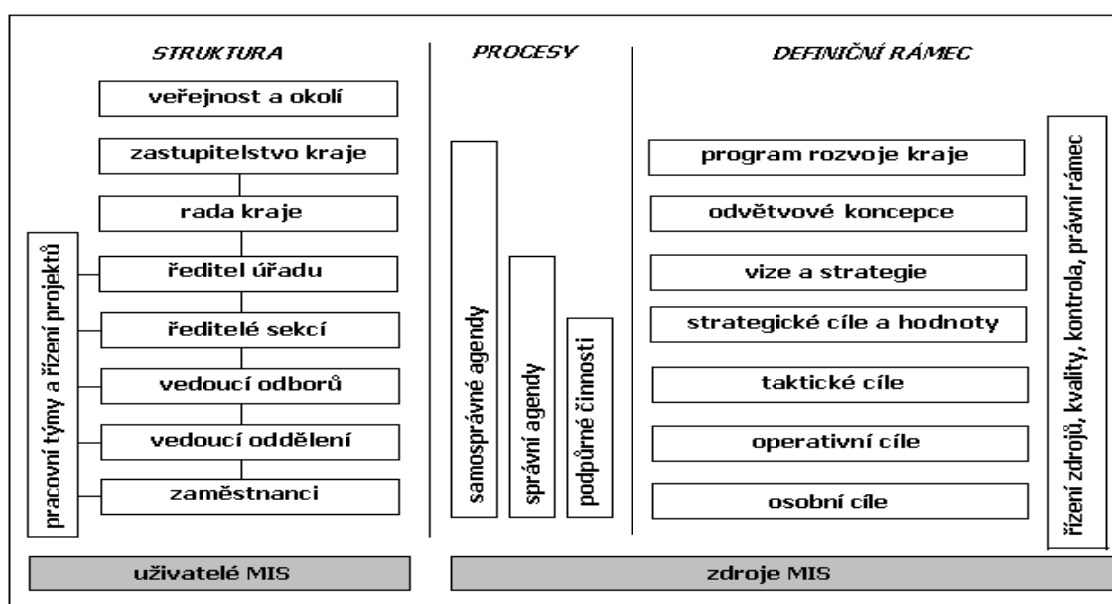
Návrh obsahu manažerského informačního systému kraje

Základní tezí návrhu je „správné informace správným lidem ve správný čas“. Pro splnění tohoto cíle je nejprve nutno vymezit uživatele MIS, určit funkční a datové zdroje pro jeho plnění a zohlednit časové hledisko doručování informací. Následně je nutné provést logickou strukturaci zdrojů tak, aby jednotlivé funkční i datové oblasti byly přiřazeny těm správným řídicím úrovním a obsahovaly data potřebná pro tvorbu výstupů z nich. V rámci funkčních oblastí jsou již definovány tzv. klíčové ukazatele výkonnosti (KPI – Key Performance Indicators), jejichž vizualizace a hodnocení musí být obsahem uživatelského rozhraní MIS. Uživatelské rozhraní musí splňovat požadavek na jednoduchost, přehlednost a logiku uspořádání výstupů a vizualizace dat.

a) Uživatelé MIS

Ačkoli hovoříme o „manažerském informačním systému“, dosavadní praxe výstavby systému na Vysočině ukazuje, že metoda umožňuje uspokojení informačních potřeb všech zainteresovaných stran, což je obzvláště v oblasti veřejné správy nadmíru žádoucí. Nicméně, je nutné definovat skupiny uživatelů tak, aby každá skupina obdržela pouze ty informace, které jsou jí určeny. To je potřebné nejen z důvodu ochrany osobních a interních údajů, ale i pro přehlednost uživatelského rozhraní MIS.

OBR. 1: Uživatelé, funkční a definiční zdroje MIS



Zdroj: autor

Skupiny uživatelů jsou patrné z obrázku 1 a podrobněji členěny v příloze 1. Ta ukazuje kombinace skupin uživatelů MIS a jim určeným funkčním zdrojům MIS. Okolními subjekty v obrázku jsou myšleny zejména příspěvkové organizace kraje. Ty jsou na jedné straně velmi důležitým zdrojem informací MIS, neboť velkou část veřejných služeb kraj poskytuje právě prostřednictvím svých organizací. Na druhé straně musí MIS sloužit i jako informační zdroj pro příspěvkové organizace, např. pro vzájemné hodnocení efektivnosti jejich výkonnosti. Další důležitou zainteresovanou stranou jsou partneři kraje. U nich se předpokládá využití vybraných datových tržišť MIS pro jejich vlastní činnost. Příkladem mohou být vysoké školy v regionu, které mohou využít systém pro výzkumné aktivity i pro potřeby kraje.

b) Funkční zdroje a definiční rámec MIS: strategie, procesy a agendy

Vymezení funkčních zdrojů a jejich přiřazení jednotlivým skupinám uživatelů je klíčovým bodem návrhu obsahu MIS. Je nutné využít zažitého členění činností kraje na samosprávné činnosti, činnosti vykonávané v rámci přenesené působnosti a činnosti podpůrné. Na krajském úřadě dosud není zavedeno procesní řízení, činnosti jsou tedy vymezeny liniovým organizačním řádem úřadu. Činnosti realizované napříč úřadem jsou realizovány činnostmi pracovních týmů, kterým musí MIS rovněž sloužit.

Směřování a cílové stavy činností kraje jsou vymezeny ve strategických materiálech kraje, které jsou v obrázku 1 zahrnuty v části „definiční rámec“. Jednotlivé činnosti tedy naplňují cíle stanovené v definičním rámci, kvantifikované pomocí KPI.

Samostatným blokem jsou ty činnosti, které prostupují veškerou činností kraje i úřadu jako jejich integrální součást. V první řadě jde o řízení zdrojů, tedy zejména financí a lidského kapitálu a s nimi související řízení rizik. Každá činnost musí mít kvantifikován finanční rámec a jeho plnění i rizika s ní související. Za určitou formu zpětné vazby je nutno považovat řízení kvality úřadu.

c) Datové zdroje a časové hledisko

Datové zdroje potřebné pro jednotlivé funkční činnosti jsou již poměrně dobře zmapovány [viz 4] vč. problémů v oblasti jejich kvality, aktuálnosti a podrobnosti. Vztah datových zdrojů a funkčních činností je 1:N, tedy jeden datový zdroj může být využit pro N činností. Technicky vzniká jedna integrovaná multidimenzionální databáze, logicky členěná na datová tržiště, z kterých je možno údaje čerpat.

Neaktuální údaje v MIS znamenají v praxi to, že systém není uživateli využíván. To je v případě interních datových zdrojů MIS řešeno denní aktualizací prostřednictvím automatizované datové pumpy. U externích zdrojů není v moci úřadu zkrátit periodu publikování dat. Je třeba proto respektovat termíny publikování dat externími subjekty a tomu přizpůsobit termíny aktualizací dat v MIS. Příloha 2 obsahuje soupis předpokládaných datových tržišť, vč. datových zdrojů a jim přiřazených činností.

d) Uživatelské rozhraní – prezentace a vizualizace dat

Nepřehledné uživatelské rozhraní MIS vede k ignorování systému uživateli. Je třeba zvolit způsob vizualizace tak, aby systém umožňoval jednoduché členění funkčních agend týkajících se daného uživatele. V rámci agend musí být k dispozici reporty obsahující klíčové informace včetně časových řad KPI a příslušných metadat. Uspořádání reportů v „agendě“ musí splňovat logické požadavky agendy i uživatele. Nutná je možnost tvorby vlastních pohledů na data a jejich export do různých formátů.

Závěr

Tvorba komplexního MIS pro krajskou úroveň veřejné správy je vzhledem k širokému záběru zpracovávaných agend dlouhodobou záležitostí. Vhodnou metodou výstavby je metoda BI, jejíž nástroje splňují technické i analytické požadavky managementu kraje i úřadu. Návrh obsahu respektuje organizační strukturu, základní procesy, strategii a strategické cíle krajského úřadu i kraje. Projekt je reálně proveditelný, neboť kraje mohou na vybudování svých MIS v roce 2011 čerpat prostředky v rámci Integrovaného operačního programu a to v řádu desítek milionů Kč.

Literatura:

- [1] LACKO, L. *Databáze: datové sklady, analýza OLAP a dolování dat s příklady v SQL Serveru a Oracle*. Brno: Computer Press, 2003. 488 s. ISBN 80-7226-969-0
- [2] LACKO, L. *Business Intelligence v SQL Serveru 2005: Reportovací, analytické a další datové služby*. Brno: Computer Press, 2006. 392 s. ISBN 80-251-1110-5
- [3] ŠULC, M. Zvyšování výkonnosti veřejné správy prostřednictvím datové integrace. In: *Sborník příspěvků z konference Podniková výkonnost a její faktory*. Vysoká škola polytechnická Jihlava. 2009 str. 85-91. ISBN 978-80-87035-28-3
- [4] Studie proveditelnosti projektu Rozšíření datového skladu kraje Vysočina. Verze 6. Interní materiál. 2010.

Příloha 1: Přiřazení funkčních a definičních zdrojů uživatelským skupinám MIS

	definiční rámec - kraj		definiční rámec - úřad				procesy				řízení zdrojů, zpětná vazba, kontrola				
funkční zdroj MIS	Program rozvoje kraje	Odvětvové strategie	Klíčové hodnoty vize	Strategické cíle úřadu	Operativní cíle sekcí a odborů	Osobní cíle	Samosprávné agendy - služby	Samosprávné agendy - organizace	Správní agendy	Podpůrné procesy	Samosprávné agendy - projekty	Řízení kvality, CAF	Řízení rizik	Personalistika	Řízení financí
uživatelská skupina															
veřejnost	X	X					X								
partneři kraje	X	X					X								
organizace kraje	X	X					X	X							
zastupitelé kraje	X	X					X								X
členové rady kraje	X	X	X	X			X	X							X
ředitel úřadu	X	X	X	X	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X
ředitelé sekcí	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
vedoucí odborů	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
vedoucí oddělení	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
zaměstnanci	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X			

Příloha 2: Datové zdroje a jejich přiřazení funkčním a definičním zdrojům MIS

datové tržiště	datové zdroje	funkční a definiční zdroje MIS (viz příloha 1)
EKONOMIKA	účetní a rozpočtový systém (ERP)	Program rozvoje kraje, odvětvové strategie, klíčové hodnoty vize, strategické cíle úřadu, operativní cíle sekcí a odborů, řízení rizik, řízení financí
	evidence dotací - aplikace eDotace	
	ekonomika obcí - aplikace účetních dat obcí	
	mezikrajský benchmarking - xls z krajů	
	evidence majetku (ERP)	
PŘÍSPĚVKOVÉ ORGANIZACE	cash flow - evidence cash flow	Program rozvoje kraje, odvětvové strategie, klíčové hodnoty vize, strategické cíle úřadu, samosprávné agendy - organizace, řízení financí
	výkazy organizací - aplikace sběru výkazů	
	ukazatele výkonu organizací - sběr výkazů	
STATISTIKA	další provozní údaje - sběr výkazů	Program rozvoje kraje, odvětvové strategie, samosprávné agendy - služby
	souhrnné databáze ČSU (KROK, MOS, RES)	
	specifické publikace ČSU (např. reg. účty)	
	data ČNB (přímé zahraniční investice)	
	územní analytické podklady	
	mezinárodní data (Eurostat, OECD)	
PROVOZNÍ DATA	data ministerstev (MPSV, MPO, MRR)	Klíčové hodnoty vize, strategické cíle úřadu, operativní cíle sekcí a odborů, osobní cíle, správní agendy, podpůrné procesy, samosprávné agendy - projekty, řízení kvality, CAF, řízení rizik, personalistika, řízení financí
	další průzkumy	
	spisová služba (ERP)	
	katastr nemovitostí - txt z ČÚZK	
	lidské zdroje - aplikace personalistika	
SLUŽBY - specifická data oblastí	provozní agendové systémy a databáze	Program rozvoje kraje, odvětvové strategie, samosprávné agendy - služby
	strategické cíle	
	procesní a projektový software - aplikace	
	doprava	
	zdravotnictví	
	školy	
SLUŽBY - specifická data oblastí	sociální věci	Program rozvoje kraje, odvětvové strategie, samosprávné agendy - služby
	lesní a vodní hospodářství	
	kultura	
	IZS kraje Vysočina	

MOŽNOSTI POZITIVNÍHO VLIVU IMIGRANTŮ NA ROZVOJ CESTOVNÍHO RUCHU

POSSIBILITIES OF POSITIVE EFFECTS OF IMMIGRANTS ON THE TOURISM DEVELOPMENT

Michal Trousil

Univerzita Hradec Králové

michal.trousil@uhk.cz

Klíčová slova:

migrace – přistěhovalci – kultura – rozvoj cestovního ruchu – územní disparity

Key words:

migration – immigration – culture – tourism development – regional disparities

Abstract:

The paper discusses the possible positive impact of immigrants on the tourism development in the Czech Republic also introduces some of the negative social effects of immigration in developed countries. Tourism development in relation to the flow of migrants there is seen as a tool to reduce regional disparities. Promotion of migrant cultural events is understood as a part of intercultural dialogue, integration of immigrants and self-culture of mainstream society.

Příspěvek je jedním z výstupů projektu Management pro řešení regionálních disparit (Projekt WD-48-07-1)

Úvodem

Na cestovní ruch je důležité pohlížet nejen jako na ekonomickou aktivitu, ale jako na společenský jev ze sociologické perspektivy. Významným procesem, který ovlivňuje i oblast cestovního ruchu je imigrace. Migrace do ČR a dalších vyspělých zemí se stává nepopiratelným fenoménem, který před majoritní společností klade mj. otázku: V jakém smyslu mohou být imigranti pro zemi přínosem v sociokulturní a ekonomické oblasti? Přistěhovalci ve vyspělých zemích ovlivňují více či méně živou kulturu v daných zemích. Kultura je důležitou součástí cestovního ruchu a trávení volného času. ČR se vedle může pochlubit velkým množstvím kulturních památek. Na druhé straně trpí nedostatkem finančních prostředků na péči o kulturní památky, nedostatečnou kvalitou ubytovacích a stravovacích služeb a hrozícím nárůstem lokálních a regionálních disparit, ve vazbě na strukturální nezaměstnanost a společenské náklady s ní spojené. [5] [10] V oblasti kultury je sice chvályhodné, že ve srovnání s jinými zeměmi ČR disponuje poměrně rozsáhlou strukturovanou sítí kulturních zařízení, nicméně kultura „je stále chápána jako neproduktivní mandatorní výdaj, který v případě chronického nedostatku prostředků zpravidla ustupuje investicím do oblastí, které přinášejí hmatatelný bezprostřední efekt.“ [5: 181] Imigrace může oblast kultury a rozvoje

cestovního ruchu pozitivním způsobem ovlivnit. Cílem tohoto příspěvku je pozitivní vlivy identifikovat a nastínit slabé stránky, která jejich působení oslabují.

Negativní sociokulturní dopady imigrace

Imigrace s sebou přináší řadu negativní sociální jevů. Může mezi ně patřit prosazování vlastních kulturních vzorců příchozích do domácí kultury či naopak. Následně vzestup xenofobie, nacionalismu, rasismu či neonacismu. Media se obecně věnují zejména negativním jevům (nezaměstnanost, nelegální pobyt, vykořisťování mafiemi). Tím, že je pozitivní tón v menšině a o ekonomických přínosech imigrantů či jejich integraci se téměř nehovoří [11], podporují se tak různé předsudky a stereotypy. Samotní imigranti mohou vytvářet subkultury, podobně jako to můžeme sledovat v zemích západní Evropy. Subkultura může nejvíce viditelná odlišným jazykem, fyziognomickými vlastnostmi, oblékáním, místem života (ghetto, satelitní čtvrť, venkov, město, nájemní bydlení, vlastní dům...), jídlem a jeho vůněmi, hudbou atd. Subkultura je součástí většinové kultury, protože je na „jejím“ území a musí dodržovat zde platné právní normy. Na straně druhé může žít vlastním životem, který je mnohdy velmi vzdálen od pravidel majority. Dochází ke konfliktům v mnoha oblastech každodenního života (např. zahalování žen a dívek, postoje k partnerským vztahům, k rodině, kolektivu, odlišné podhledy na svobodu jednotlivce), ale i ke kolizím s právem dané země. [2] [4] Kulturní šok imigrantů může sice vést k návratu do rodné země, ale v řadě případů lze spíše očekávat větší uzavírání cizinců do vlastních komunit [2], protože návrat je mnohdy ekonomicky velmi nevýhodný. Problémy ve vzájemném soužití jsou pak viditelnější, když se cizinci sdružují prostorově ohraničených celků a vytvářejí více či méně uzavřená ghettá. Vznik ghett či uzavřené komunity je výsledkem oboustranných obav, jak na straně majoritní společnosti, tak na straně etnických menšin. [1] V ČR lze z etnického hlediska zatím hovořit o klasických ghettech pouze v rámci převahy populace romského původu [6]. Je nutno pamatovat na to, že ve vyspělých zemích: „Téměř všichni imigranti první generace pociťovali, že se ocitli v zemi jim cizí, trpěli pocity vykořeněnosti a chránili se tak, že se shlukovali do sousedských komunit.“ [8: 90] Klíčovým problémem sociálně vyloučených lokalit je nedostatek pracovních příležitostí, dlouhodobá nezaměstnanost, propadání se do chudoby a závislosti na státní sociální podpoře. Jako problematické se ukazuje bydlení (v nedůstojných podmínkách, problémy s jeho sháněním díky předsudkům pronajímatelů), alkoholismus a nelegální drogy, nedostatečná zdravotní péče z důvodu absence vhodného pojištění a kriminální aktivity. (srov. [4]) S narůstajícími problémy narůstají obavy majoritní společnosti a vedle posilování represivního aparátu dochází k většímu uzavírání majority a bariéry se prohlubují. [1] Představa multikulturní společnosti se tak ocitá v krizi. Vedle hlasů toužících po úplné asimilaci přistěhovalců či po jejich vyhnání posilují snahy o integraci a namísto multikulturalismu, který ve své vyhraněné podobě nabral podobu komunitarismu, se více hovoří o pluralismu. „Pluralismus věří ve vzájemné obohacování (mezi kulturami). Taková setkání však

musí být *vzájemná*, musí být pro různé kulturní identity *přínosná* a vést je k dobrému soužití.“ [8: 100]

Pozitivní důsledky imigrace a cestovní ruch

Za předpokladu vyrovnání se s negativy, které imigrace může přinést, lze následně efektivně využít její pozitiva pro cílovou zemi a do značné míry i vzniku negativních jevů zamezit. Z pohledu zaměstnavatelů představují imigranti levnější pracovní sílu s nižšími nároky zaměstnanců na kvalitu pracovního prostředí. V případě legálního postavení přispívají do veřejných financí, mohou zvyšovat poptávku např. po bydlení, přispívat k nárůstu spotřeby a tím i růstu HDP. V případě trvalého usazování je možné čelit negativnímu demografickému vývoji ve vyspělých evropských zemích. „Jestliže v mnohých evropských zemích ubývá obyvatelstvo a prudce se zvyšuje zatíženost důchodového systému, většina ekonomů je přesvědčena, že Evropa musí otevřít hranice pro větší počet mladých cizinců, kteří by se za vhodných podmínek mohli stát schopnými a ochotnými pracovníky v evropských ekonomikách.“ [3: 155] Podle Eurostat se do r. 2030 zvýší podíl obyvatel EU ve věku 65 více let na 38% (v r. 2008 to bylo 25,4%)! [7: 6]

V oblasti cestovního ruchu se ve vyspělých zemích, v rámci městského turismu, stávají důležitou atraktivitou městské čtvrti cizinců, které jsou pro návštěvníka zajímavé a exotické. Moderní metropole se skládají z různých světů a kultur. „V amerických velkých městech se nachází tak rozdílné čtvrti jako Chinatown, Little Italy a španělská čtvrť; v Berlíně se nachází výhradně turecké a ruské oblasti; v Paříži jsou vedle francouzských také severoafrické a arabské čtvrti. Moderní metropole jako New York, Londýn, Paříž, Brusel, Los Angeles a Berlín (abychom jmenovali alespoň některé) spojují různé jazyky, kultury a subkultury, stravovací a životní návyky, hudební a taneční styly na malém prostoru, který je jinak ve své rozmanitosti pouze ve světě cestování. Město se permanentně proměňuje, nejen prostorově (od čtvrti ke čtvrti), nýbrž také časově. Určité oblasti žijí v noci a ve dne jsou opuštěné, u jiných je to přesně naopak, kavárny mění svoji tvář a hosty v průběhu dne, některé ulice působí odlišně v dopravní špičce než za brzkého rána. (...) Moderní metropole jsou transnacionální světy: heterogenní a dynamické. Cestovatel se tedy pohybuje přesně jako obyvatel městského prostředí napříč kulturami a subkulturami. Může jíst etnická jídla z různých regionů, tančit a poslouchat hudbu (je tak možné téměř v každém velkém městě tančit tango a salsu.)“ [12: 227-228] V mediálním světě, zahlceném nabídkou virtuální zábavy, se přímý kontakt s realitou (např. prostřednictvím živého koncertu, tance, divadelního představení, konzumace pokrmů) může jevit jako záblesk autenticity. V tomto kontextu není pro rozvoj cestovního ruchu žádoucí úplná asimilace přistěhovalců. Došlo by ke ztrátě rozmanitosti a tedy i přitažlivosti daných lokalit. Z hlediska domácího cestovního ruchu také ke ztrátě přímého kontaktu s jinou (sub-) kulturou na „domácím území“ a tím i k možnosti ušetřit za dovolenou v zahraničí, pakliže je možné prožít volný čas na kulturních akcích a ve zprostředkujících zařízeních subkultury přistěhovalců. Tento kontakt pak může posílit zájem o danou kulturu a tím otevírá i možnost rozvoje výjezdového

cestovnímu ruchu. Integrace namísto asimilace umožňuje zachovat v určité míře kulturu imigrantů. Tak se pak stává významnou atraktivitou daného místa v podobě různých festivalů etnické hudby, restaurací a exotickými pokrmy, čajovnami, kavárnami, galeriemi apod. Podle zastánců pluralismu se přistěhovalci mohou integrovat, aniž by se zcela asimilovali. „Pluralismus se snaží asimilovat to, co je příliš odlišné, ale zároveň se také snaží rozrůžňovat to, co je příliš podobné.“ [8: 96]

Pomineme-li velká města jako je Praha, Brno či Ostrava, kde žije největší počet cizinců, jejich vliv se začíná viditelně projevovat i v menších městech České republiky. Cizinci tvoří 4,7% podnikatelů v ČR (k 30. 6. 2010). [9] Největší podíl tvoří Vietnamci (39%). Kromě Prahy tvoří cizinci největší podíl podnikatelů v Karlovarském (10,5%), Plzeňském (8,7%) a Ústeckém kraji (6,2%). V Ústeckém kraji, který lze označit za periferní region, tvoří zejména podnikající Vietnamci 66% všech podnikajících cizinců. V Karlovarském kraji dokonce 75% a v Moravskoslezském 51% podnikajících cizinců. [9: výpočet aut.] Jak je vidět, nehraje v tomto kontextu výraznou roli hranice s Německem, ve smyslu očekávání výrazného podílu německých občanů. Vedle McDonalds, KFC a jiných symbolů kulturní globalizace se tak objevují malé obchody vlastněné vietnamskými obchodníky, rychlá občerstvení provozovaná přistěhovalci ze severní Afriky apod. Vietnamští přistěhovalci např. v oblasti obchodu a služeb ožívají chátrající prostory v menších městech. I ve strukturálně postižených lokalitách a regionech jsou cizinci ochotni pracovat za nižší mzdy a mnohem intenzivněji než čeští zaměstnanci. Podpora jejich kulturní prezentace vedle snižování územních disparit může přilákat celou řadu účastníků z řad majority i ostatních cizinců (imigrantů, turistů). Např. v Pardubicích a v Hradci Králové bylo (ke konci listopadu 2010) 5 čajoven, 2 indické restaurace, 2 prodejny originálních ruských potravin a celá řada čínských či vietnamských restaurací a rychlých občerstvení. Z kulturních akcí lze v Hradci Králové uvést (vedle divadelního festivalu) v roce 2008 již osmý ročník world music festivalu Na jednom břehu, v r. 2010 Festival národnostních menšin (navazující na dny slovenské kultury), přičemž v obojím případě nejde o typicky folklorní akce. V Pardubicích byl (pod vedením Centra pro integraci cizinců, nevládní organizací Most pro lidská práva, ve spolupráci s městem a soukromým sektorem) realizován v r. 2009 Multikulturní týden (stavění jurty na Pernštýnském náměstí, ochutnávky netradičních pokrmů, koncerty, workshopy...). Stejná akce se již připravuje i na rok 2011. V Ústí nad Labem např. funguje tzv. Multikulturní prostor pro mladé, provozovaný za podpory města a EU organizací YMCA, nezisková organizace Poradna pro integraci (ve spolupráci se samosprávou a dalšími subjekty) otevřela v roce 2010 volnočasové a poradenské vzdělávací Centrum pro cizince a již jedenáct let (!) pořádá velký festival Barevná planeta, s řadou cizokrajných účastníků a doprovodným programem. Kulturní akce, které jsou součástí živé kultury daných lokalit, slouží i jako sociálně-preventivní aktivita, platforma pro vzájemné poznávání a prostředek ke vzájemnému pochopení. Ocitne-li se ČR dříve či později výrazněji pod vlivem imigrantů, jejichž identita zůstane téměř nedotčena (jako v západoevropských zemích), „pak je – nebo bude –

třeba chránit identitu hostitelů.“ [8: 79] To je možné, vedle různých legislativních opatření, připomínáním si vlastních kořenů domácí populace. To jde v ruku v ruce s renesancí zájmu o farmářské trhy, tradiční české potraviny, domácí a regionální produkty. Konfrontace s cizím v naší kultuře nás tedy vede k hledání kořenů a způsobů pojetí kultury vlastní. Klíčovou úlohu v posilování kulturním rozmanitosti, ale i v integraci cizinců a práci s majoritou, mají vedle státní správy, samosprávy a destinačního managementu i neziskové organizace (např. spolky samotných cizinců).

Závěrem

Přistěhovalci mohou výrazně přispět k posílení atraktivity daných lokalit za následujících předpokladů: promyšlená migrační politika, vytváření platformy pro vzájemnou komunikaci, důsledný dohled na dodržování pracovního a pobytového práva, tlak na cizince v jejich integraci pomocí kurzů českého jazyka, práva a občanské nauky. Za spolupráce veřejného, soukromého a neziskového sektoru je možné rozvíjet (nejen „tu naši“) živou kulturu, zatraktivnit lokalitu pro domácí obyvatelstvo i cizince, přispět k rozvoji cestovního ruchu a ke snižování lokálních a regionálních disparit. V menších městech se nabízí i větší možnost integrace přistěhovalců pomocí vzájemného poznávání než v anonymitě velkých měst.

Literatura:

- [1] BAUMAN, Z. *Komunita*. Bratislava: Vydavateľstvo spolku slovenských spisovateľov, 2006, 122 s., ISBN 80-8061-225-0
- [2] KALAYCI, H. *Sozialarbeit mit Arbeitsmigrantin/inn/en. Alternativen zur konventionellen Praxis*. Wien: Uniersitätsverlag, 2002, 187 s. ISBN 3-85114-691-3
- [3] KOHUT, A., STOKES, B. *Amerika proti svetu. V čom je iná a prečo ju nemajú radi*. Bratislava: SLOVART, 2006. 255 s. ISBN 80-8085-103-4
- [4] LUFT, S. *Abschied von Multikulti*. Gräfelfing: Verlag Dr. Ingo Rresch GmbH, 2007, 477 s. ISBN 978-3-935197-46-5
- [5] PATOČKA, J., HEŘMANOVÁ, E. *Lokální a regionální kultura v České republice*. 1. vyd. Praha: ASPI, 2008, 200 s. ISBN 978-80-7357-347-8
- [6] RADOSTNÝ, L. *Faktory sociálního vyloučení*. [on-line]. [cit. 2010-11-11]. Dostupné z [www](http://www.everest.natur.cuni.cz/akce/segregace/publikace/Radostny.pdf)
<<http://everest.natur.cuni.cz/akce/segregace/publikace/Radostny.pdf>>
- [7] *Regional population projections EUROPOP2008: Most EU regions face older population profile in 2030*. European Union, 2010. 20 s. ISSN 1977-0316
- [8] SARTORI, G. *Pluralismus, multikulturalismus a přistěhovalci*. 1. vyd. Praha: Dokořán, 2005, 134 s. ISBN 80-210-3875-6
- [9] *Statistické údaje o cizincích podnikajících v České republice*. Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR. [on-line]. 2010 [cit. 2010-11-11]. Dostupné z [www](http://www.mpo.cz/dokument77802.html)
<<http://www.mpo.cz/dokument77802.html>>

- [10] *Strategie regionálního rozvoje České republiky na roky 2007-2013*. Ministerstvo pro místní rozvoj ČR. [on-line] [cit. 2010-11-11]. Dostupné z [www <http://www.mmr.cz/Regionalni-politika/Koncepce-Strategie/Strategie-regionalniho-rozvoje-Ceske-republiky-na>](http://www.mmr.cz/Regionalni-politika/Koncepce-Strategie/Strategie-regionalniho-rozvoje-Ceske-republiky-na)
- [11] TOŠNEROVÁ, B. *Mediální obraz cizinců v českém tisku za roky 2008 a 2009*. [on-line]. duben 2010 [cit. 2010-11-11]. Dostupné z [www <http://www.migraceonline.cz/e-knihovna/?x=2225285>](http://www.migraceonline.cz/e-knihovna/?x=2225285)
- [12] ZSCHOCKE, M. *Mobilität in Postmoderne*. Würzburg: Verlag Königsmark & Neuman GmbH, 2005. 364 s. ISBN 3-826-3124-5

**SEKTORY KREATYWNE I ICH WPŁYW NA GOSPODARKE KRAJU ORAZ
ROZWÓJ PRZEDSIĘBIORSTW NA PRZYKŁADZIE SEKTORA DESIGN
CREATIVE SECTORS AND THEIR INFLUENCE ON COUNTRY'S ECONOMY AND
THE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES - STUDY BASED ON THE EXAMPLE OF
THE DESIGN SECTOR**

Paulina Tumiel

Uniwersytet w Białymstoku

patumi@autograf.pl

Key words:

economic growth – design – creative sectors – innovation – business entity
development – competitiveness

Abstract:

Although Creative Sectors are a relatively new field of Economy, they have had a dynamic growth in the last several years. Economists became more interested in these sectors – this can be seen by the increased amount of research and publications that is being done in the field. The Design Sector, which generates close to 50% of the entire turnover in all Creative Sectors, is viewed as one of the biggest driving forces behind economic growth and innovation of companies - it is also responsible for increased competitiveness among them. The bottom line is that the Design Sector generates larger revenue in a shorter amount of time for companies that invest in design as opposed to companies that do not.

Wstęp

Sektory kreatywne odgrywają coraz większą rolę we współczesnej gospodarce, zaś design (wzornictwo) jako wiodący sektor kreatywny stanowi istotny czynnik rozwoju przemysłu oraz jego konkurencyjności. Stosowanie designu w procesie produkcji jest działaniem innowacyjnym. Zwiększenie nakładów na wzornictwo, może przyspieszać rozwój przedsiębiorstwa, zwiększać jego dochody oraz umacniać jego pozycję rynkową. Inwestycje we wzornictwo oraz pracę projektantów w fazie tworzenia produktu owocują powstawaniem większej ilości pomysłów, a tym samym także patentów oraz wzorów zdobniczych.

Sektory kreatywne stanowią główny, lecz często niedoceniany czynnik rozwoju gospodarki post-industrialnej. Analiza wykazuje, że wsparcie oraz rozwój tych sektorów może zaowocować znaczącym wzrostem rentowności przedsiębiorstw, a poprzez działania kreatywne oraz innowacyjne wypromować gospodarkę państw słabiej rozwiniętych.

Definicja oraz charakterystyka sektorów kreatywnych

Analiza pojęcia sektora kreatywnego (ang. *creative industry*) wykazuje, iż wytwarzanie w nim dóbr oraz usług w znacznej mierze bazuje na kreatywnej twórczości osób zatrudnionych w danym sektorze, zaś sam sektor kreatywny postrzegany jest jako ten, w którym (lub w otoczeniu którego) powstają innowacje.[5, s.15]. Sektory kreatywne są szeroko rozumiane jako kreatywne przedsiębiorstwa zorientowane na rynek, zajmujące się projektowaniem, kreacją, dystrybucją oraz rozprzestrzenianiem tych dóbr poprzez media. [7, s. 7]. Zespół ds. Przemysłów Kreatywnych (Creative Industries Task Force) powołany pod koniec lat 90-tych przez Brytyjski Departament Kultury, Mediów i Sportu (DCMS) zdefiniował sektory kreatywne jako te gałęzie gospodarki, które oparte są na indywidualnej kreatywności, umiejętności oraz talencie, a które zdolne są do wytworzenia dobrobytu oraz miejsc pracy przez generowanie i wykorzystywanie własności intelektualnej. [3, s. 11-12].

UNCTAD definiuje sektory kreatywne jako cykle tworzenia, produkcji i dystrybucji, które wykorzystują kreatywność oraz kapitał intelektualny jako główny wkład. Sektory kreatywne obejmują zespół działalności opartych na wiedzy, które wytwarzają dobra materialne oraz niematerialne, intelektualne czy też artystyczne usługi z kreatywną zawartością, wartością ekonomiczną oraz rynkowym celem. Jest to więc, zespół działalności opartych na wiedzy skoncentrowanych ale nie ograniczonych tylko do sztuki, potencjalnie przynoszących dochody z handlu i intelektualnych praw własności. [3,s.13] Sektory kreatywne w rozumieniu UNCTAD składają się z czterech grup, którymi są : dziedzictwo, sztuka, media oraz funkcjonalne kreacje.

Na zlecenie Komisji Europejskiej firma konsultingowa Kern European Affairs (KEA) wprowadziła w 2006 roku podział na czynniki sektora kreatywnego[4, s.56]:

1. główne dziedziny kultury (sztuki wizualne, widowiskowe, dziedzictwo kultury)
2. przemysły kultury – (film, telewizja i radio, muzyka, gry wideo, książki i prasa).
3. przemysły kreatywne – (design, architektura i reklama)
4. przemysły pokrewne –(nowe technologie takie jak produkcja PC, odtwarzacze MP3, telefonów komórkowych itp.).

Sektor kreatywny ,w wielu przypadkach utożsamiany jest z pojęciem przemysły kultury (ang. *cultural industries*). W wielu interpretacjach przemysły kultury są traktowane jako część składowa sektora kreatywnego, choć zdarza się, że terminy te są uznawane za synonimy i używane zamiennie.

Wpływ działalności sektora branż kreatywnych na rozwój gospodarczy kraju

Zgodnie z dokumentem Komisji Europejskiej „The Economy of Culture in Europe” [4, s.41] przyszłość gospodarcza Europy związana będzie w głównej mierze z przywództwem w zakresie kreatywności oraz innowacji. W obszarze gospodarki post-industrialnej sektor kreatywny odegra rolę równie ważną co chociażby sektor

motoryzacyjny, czy górnictwo. Rozwój sektorów kreatywnych wpływa w znacznym stopniu na konkurencyjność gospodarki, do której kluczem stanowi kreatywność rozwijana za pomocą kreatywnych działań.

Dane przytoczone w Narodowej Strategii Rozwoju Kultury na lata 2004-2013 [7, s.24] wskazują, iż procentowy udział PKB wytwarzanego w kulturze oraz przemysłach kultury w Polsce kształtował się w 2002 roku na poziomie 4,5 %, zaś udział w wartości dodanej brutto w 2002 roku na poziomie 5,2 %. Badania w skali europejskiej pozwalają stwierdzić, że obroty sektora branż kreatywnych w 2003 roku przekroczyły 654 mld euro, zaś udział tego sektora w PKB Unii Europejskiej wyniósł 2,6% i jego tempo wzrostu było wyższe niż reszty gospodarki. Łączny przyrost wartości dodanej tego sektora w latach 1999-2003 wyniósł 19,7% zaś w 2004 roku w sektorze branż kreatywnych w Europie pracowało nie mniej niż 5,8 mln osób, co stanowiło 3,1 % ogólnej liczby zatrudnionych.[7, s.24]

Raporty dowodzą że finansowanie sektorów branży kreatywnych, oraz sektora kultury może być traktowane jako inwestycja, jednak niezbędne jest opracowanie spójnej strategii politycznej dla tych sektorów [7, s. 24] Dotacje przeznaczone na przemysły kreatywne czy przemysły kultury są zwielokrotniane w otoczeniu tych przemysłów dając zatrudnienie wielu osobom i generując wartość PKB.

Wpływ działalności sektora designu na rozwój przedsiębiorstw

Jedną z bardziej dostrzegalnych oraz docenianych grup zawodowych z przemysłu kreatywnego jest grupa projektantów. Działalność projektowa przekłada się w bezpośredni sposób na sukces komercyjny wielu wytwórców. Według badań BEDA (The Bureau of European Design Associations) ponad 447 tys. Projektantów w Europie generuje roczny przychód ponad 36 mld euro. [7, s. 25]

Wzornictwo (design), zgodnie z definicją przyjętą przez International Council of Societies of Industrial Design (ICSID), *jest działalnością twórczą, mającą na celu uzyskanie określonych cech przedmiotów, procesów, usług oraz ich relacji w całościowych cyklach istnienia życia produktów lub usług. Wzornictwo jest głównym czynnikiem innowacyjnego humanizowania technologii, jak też kluczowym czynnikiem wymiany kulturalnej i gospodarczej. Wzornictwo dąży do odkrywania i oceny powiązań strukturalnych, organizacyjnych, funkcjonalnych, ekspresyjnych i gospodarczych.*[2, s. 20.] zaś według UNCTAD design polega na kreowaniu form i wyglądu produktów.

Według danych UNCTAD zawartych w Creative Economy Report 2008 sektor designu jest najważniejszym wśród sektorów kreatywnych, gdyż generuje blisko 50% ich przychodów w gospodarce światowej. Eksport wzornictwa na świecie osiąga 119,706 mln \$, podczas gdy eksport ze wszystkich przemysłów kreatywnych wynosi 227,451 mln \$ [4, s. 115, tab. 10].

W aspekcie gospodarczym wzornictwo jest jedną z ważniejszych faz tworzenia produktu, mającą duże znaczenie ekonomiczne oraz oddziałującą na atrakcyjność i konkurencyjność danego produktu. Odgrywając główną rolę w procesie

projektowania oraz powstawania produktu, design ma realny wpływ na wzrost innowacyjności przedsiębiorstw. Zwiększenie nakładów na działania innowacyjne, w tym wzornictwo, może prowadzić do rozwoju przedsiębiorstwa, wzrostu jego dochodów oraz umocnienia pozycji rynkowej przez wprowadzenie nowatorskich lub unowocześnionych produktów. Zastosowanie designu odpowiada za wygenerowanie nowych lub ulepszonych produktów, wpływając na rozwój przedsiębiorstw a tym samym całych regionów. Firmy inwestujące w design osiągają wyższe zyski w krótszym czasie. Blisko 80% firm stosujących wzornictwo odnotowało wzrost sprzedaży od 20% do 40% [2, s. 10]. Poprawiła się także ich efektywność dzięki oszczędnościom w zakresie materiałów, magazynowania oraz transportu. Współpraca z projektantami poprawia pozycję przedsiębiorstwa na rynku, gdyż szacuje się, iż jego udział w rynku rośnie o ok. 6,3 % [2, s. 10]. Firmy stosujące wzornictwo podnoszą swój prestiż oraz zwiększają możliwości skutecznego wprowadzania nowych produktów na rynek. Współpraca z designernami owocuje także powiększeniem majątku firmy o znaki towarowe, wzory przemysłowe, prawa autorskie oraz patenty.

Działalność sektora designu w krajach słabiej rozwiniętych gospodarczo na przykładzie Polski

Wzornictwo nie tylko stymuluje rozwój przedsiębiorstw i ich innowacyjność, ale także pozytywnie wpływa na konkurencyjność krajów. Nie jest przypadkiem, że miejsca w pierwszej dziesiątce pod względem konkurencyjności gospodarki zajmują państwa przodujące w wykorzystywaniu wzornictwa przemysłowego, takie jak Wielka Brytania (PKB per capita 43.401\$) [8, s. 603] - europejski lider pod względem liczebności projektantów (185 tys.) oraz przychodów z przemysłów kreatywnych (16 700 mln euro), Niemcy (44.519\$ PKB per capita) czy Włochy (38.455\$ PKB per capita) [8, s. 603]. Ponadto takie kraje jak Finlandia, Irlandia, Hiszpania, Dania i Wielka Brytania mają rozwinięte krajowe polityki wzornictwa i zainwestowały w design jako środek do produkcji unikalnych i globalnie konkurencyjnych produktów i usług czyniąc go motorem wzrostu krajowej konkurencyjności. W Nowej Zelandii stwierdzono, że 67% eksporterów uznało design jako kluczowy czynnik sukcesu gospodarczego i w przypadku 80% firm wzornictwo zwiększyło wartość firmy.[6, s. 4]

W Polsce świadomość znaczenia wzornictwa i pracy projektantów rośnie, jednakże jest ona wciąż niedostateczna. Szacunki wskazują, iż w Polsce pracuje około 6 tysięcy projektantów różnych specjalności, a obroty przemysłu kreatywnego wynoszą w przybliżeniu 57 mln euro, co stanowi zaledwie 0,02% PKB. [1, s.14] Niski poziom rozwoju gospodarczego Polski oraz mniejsze doświadczenie w gospodarce rynkowej w stosunku do bardziej rozwiniętych krajów Unii Europejskiej sprawiają, iż sektor wzornictwa nie jest postrzegany jako jeden z ważniejszych czynników rozwoju gospodarki i przemysłu.

O niskiej pozycji Polski w stosunku do innych krajów europejskich donosi też badanie *Design, Creativity and Innovation: A Scoreboard Approach*, które pomiaru

rozwoju sektora design dokonało przy pomocy tablicy wyników na wzór metodologii stosowanej w European Innovation Scoreboard. Indeks DCI [6, s. 7]. Średni indeks DCI dla 27 krajów Unii Europejskiej wyniósł 0,485. Polska, osiągnęła wynik poniżej średniej unijnej (0,233) podobnie jak inne kraje, które wstąpiły do Wspólnoty w ostatnim dziesięcioleciu.

Według danych Głównego Urzędu Statystycznego na koniec II kwartału 2010 r. w Polsce działało łącznie 6187 podmiotów związanych z designem. Liczba podmiotów wykazuje duże zróżnicowanie terytorialne, które uwarunkowane jest poziomem rozwoju gospodarczego poszczególnych województw. Najwięcej podmiotów działających w sekcji związanej z wzornictwem funkcjonuje w województwie mazowieckim, czemu sprzyja najwyższy poziom rozwoju gospodarczego w kraju. Na kolejnych pozycjach uplasowały się województwa wielkopolskie (627 podmiotów), małopolskie (560 podmiotów) oraz śląskie (522 podmioty). [Dane z Głównego Urzędu Statystycznego w Warszawie pozyskane 9.07.2010 r.]

Polski sektor wzornictwa wciąż wymaga wielu nakładów finansowych. Pożądane są wszelkiego rodzaju narzędzia wspierające i promujące sektor designu. W Polsce, wzorem większości krajów europejskich, powstają Centra Wzornictwa takie jak : Śląski Zamek Sztuki, Wielkopolskie Centrum Designu w Poznaniu, Ośrodek Wzornictwa Nowoczesnego Muzeum Narodowego w Warszawie, czy Instytut Wzornictwa Przemysłowego (IWP) Są to instytucje edukacyjno-promocyjne, których zadaniem jest aktywna promocja oraz wspieranie designu, co odgrywa ważną rolę w rozwoju tego sektora, wpływając między innymi na zwiększenie udziału produktów z zastosowaniem wzornictwa w produkcji ogółem, zwiększenie ilości przedsiębiorstw w danym regionie i tym samym poprawę sytuacji na rynku pracy, a także na wzrost liczby nowych produktów. [9, s.25-26]

Podsumowanie

Rozwój sektorów kreatywnych w znacznym stopniu przyczynia się do szerzenia takich zagadnień jak kreatywność czy innowacyjność. Design jako wiodący sektor kreatywny łączy walory artystyczne i użytkowe stając się głównym czynnikiem rozwoju przedsiębiorstw a tym samym także gospodarki rynkowej. Wykorzystanie potencjału, jaki tkwi w sektorach kreatywnych w naturalny sposób może przyczynić się do wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw oraz innowacyjności gospodarki państw słabiej rozwiniętych.

Zwiększenie nakładów na sektory kreatywne, w tym także sektor designu, jest niezbędne do wzrostu działalności sektorów kreatywnych, będącego czynnikiem dynamizującym rentowność przedsiębiorstw, podaż miejsc pracy, konkurencyjność regionu, oraz innowacyjność gospodarki na arenie międzynarodowej.

Literatura:

- [1] BOCHEŃSKA, B., PALCZEWSKA, I. *Diagnoza stanu wzornictwa*, Raport opracowany na zlecenie Ministerstwa Kultury i dziedzictwa Narodowego, jako jeden z Raportów o Stanie Kultury, Instytut Wzornictwa Przemysłowego, Warszawa 2008.
- [2] BOCHEŃSKA, B., PALCZEWSKA, I., PUTKIEWICZ, A. *Analiza aplikacji wzornictwa przemysłowego w polskich przedsiębiorstwach*, Instytut Wzornictwa Przemysłowego, Warszawa 2007.
- [3] Creative Economy Report, UNCTAD, 2008.
- [4] *Economy of Culture in Europe*, DG Education and Culture, European Commission, Brussels 2006.
- [5] GROCHOWSKI, M. *Sektor kreatywny w Warszawie. Potencjał i warunki rozwoju*, Warszawa 2010.
- [6] HOLLANDERS, H., VAN CRUYSEN, A. *Design, Creativity and Innovation: A Scoreboard Approach*, Pro Inno Europe Inno Metrics, 2009.
- [7] MACKIEWICZ, M., MICHOROWSKA, B., ŚLIWKA, A. *Analiza potrzeb i rozwoju sektorów kreatywnych*, ECORYS Research and Consulting, Warszawa 2009.
- [8] Mały Rocznik Statystyczny 2010, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2010.
- [9] Strategia rozwoju wzornictwa w Polsce na lata 2007-2020, Stowarzyszenie Projektantów Form Przemysłowych, Warszawa 2006, projekt nr 2.3.

MĚŘENÍ SPOKOJENOSTI ZÁKAZNÍKŮ NA MAKROÚROVNI CUSTOMER SATISFACTION RESEARCH ON MACRO-LEVEL

Miluše Tůmová

Vysoká škola ekonomická v Praze

milatumova@seznam.cz

Klíčová slova:

spokojenost zákazníků – loajalita zákazníků – výzkum spokojenosti zákazníků

Key words:

customer satisfaction – customer loyalty – customer satisfaction research

Abstract:

Introduction to customer satisfaction and customer loyalty. Customer satisfaction and customer loyalty in relation to company profit. The process of consumer satisfaction – methodology described in a czech and foreign literature. Customer satisfaction on economy level (macro-level). References to foreign literature.

Spokojenost zákazníků

Spokojenost zákazníků na nadpodnikové úrovni je analyzována v řadě zemí. Východiskem těchto analýz je snaha identifikace faktorů ovlivňujících spokojenost zákazníků a jejich efektů pro ekonomiky jednotlivých zemí a existence skutečnosti, že spokojenost zákazníků je jedním z klíčových ukazatelů úspěšnosti rozvoje jednotlivých ekonomik. Cílem analýzy spokojenosti zákazníků na nadpodnikové úrovni (makroúrovni) je informace o celkové úrovni spokojenosti zákazníků s výrobky či službami na daném území. Počátky analýz spokojenosti zákazníků na makroúrovni lze směřovat do roku 1989. První analýzu na této úrovni provedlo Švédsko, kde byl poprvé zkonstruován a v celonárodním měřítku využit národní index spokojenosti zákazníků (SCS barometr – Swedish Customer Satisfacton Barometer). [4]

Konstrukce indexů vychází z očekávání a nesouladu. Pozitivním efektem činnosti firmy je spokojený zákazník, který svou spokojenost projeví zvýšenou ochotou k nákupům daného výrobku (služby) či opakovaným návštěvám obchodu či provozovny služeb. Pro dosažení spokojenosti zákazníků je třeba dosáhnout pozitivního nesouladu mezi očekáváním (úrovně výrobků a služeb) a jejich vnímanou hodnotou. K měření spokojenosti zákazníků v konkrétních odvětvích či národních ekonomikách se používají:

- ECSI (European Customer Satisfaction Index),
- ACSI (American Customer Satisfaction Index),
- Business Excellence Model (BEM).

Z dalších známých indexů jmenujme např. MCSI (makroekonomický index spokojenosti zákazníků v Malajsii), HKCSI (makroekonomický index spokojenosti zákazníků v Hong Kongu), TCSI (index spokojenosti zákazníků v odvětví telekomunikací v Číně) apod.

Spokojenost zákazníků na makroúrovni

Spokojenost zákazníků na makroúrovni (nadpodnikové úrovni) je analyzována v řadě zemí. Východiskem těchto analýz je snaha identifikace faktorů ovlivňujících spokojenost zákazníků a jejich efektů pro ekonomiky jednotlivých zemí a existence skutečnosti, že spokojenost zákazníků je jedním z klíčových ukazatelů úspěšnosti rozvoje jednotlivých ekonomik. Cílem analýzy spokojenosti zákazníků na nadpodnikové úrovni (makroúrovni) je informace o celkové úrovni spokojenosti zákazníků s výrobky či službami na daném území.

Počátky analýz spokojenosti zákazníků na makroúrovni lze směřovat do roku 1989. První analýzu na této úrovni provedlo Švédsko, kde byl poprvé zkonstruován a v celonárodním měřítku využit národní index spokojenosti zákazníků (SCS barometr – Swedish Customer Satisfaction Barometer). [4] Konstrukce indexů vychází z očekávání a nesouladu. Pozitivním efektem činnosti firmy je spokojený zákazník, který svou spokojenost projeví zvýšenou ochotou k nákupům daného výrobku (služby) či opakovaným návštěvám obchodu či provozovny služeb. Pro dosažení spokojenosti zákazníků je třeba dosáhnout pozitivního nesouladu mezi očekáváním (úrovně výrobků a služeb) a jejich vnímanou hodnotou.

K měření spokojenosti zákazníků v konkrétních odvětvích či národních ekonomikách se používají nejčastěji:

- ECSI (European Customer Satisfaction Index),
- ACSI (American Customer Satisfaction Index).

ECSI (European Customer Satisfaction Index)¹

ECSI (European Customer Satisfaction Index) je makroekonomickým indexem spokojenosti zákazníků zahrnující několik evropských zemí. Je publikován Evropskou organizací kvality (EOQ)², pravidelně na roční bázi. Vznik indexu byl iniciován také Evropskou nadací pro řízení kvality (EFQM)³. Tento index je výsledkem výzkumu, který zahrnuje cca 200 firem z 35 různých odvětví. Index vzniká na základě tisíců provedených rozhovorů s vybranými respondenty. Závěrem indexu je průměrný index spokojenosti evropských zákazníků, který je označován jako *Pan European Customer Satisfaction Index* (popř. *Pan European Average*).

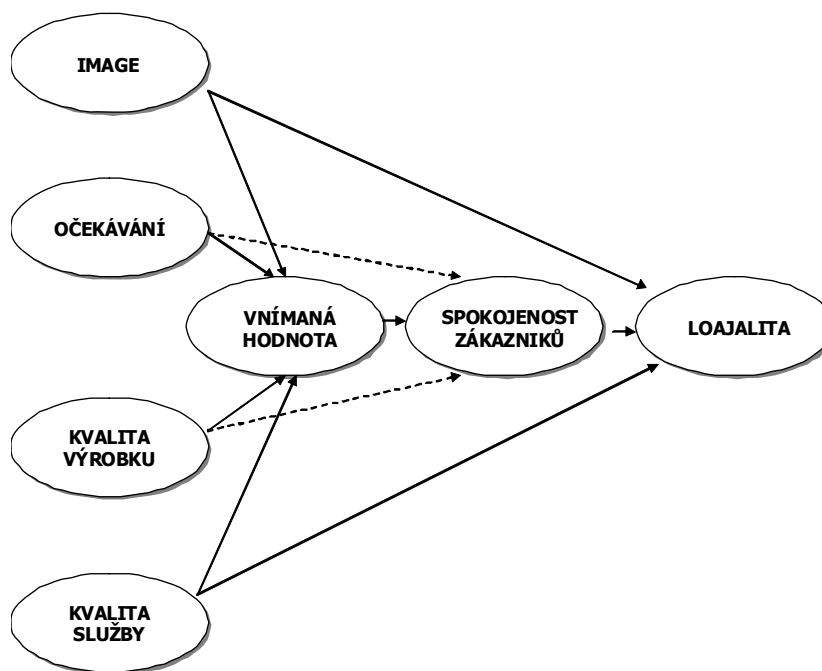
¹ Analogicky označován jako *EPSI* (European Performance Satisfaction Index).

² European Organization of Quality – dále EOQ.

³ European Foundation for Quality Management – dále EFQM

První index ECSI byl konstruován v roce 1998. Součástí bylo dotazování, při kterém téměř 100 000 zákazníků odpovídalo na názory týkající se faktorů spokojenosti s různými výrobky a službami. Předmětem výzkumu byl sektor bankovníctví, automobilový průmysl, zdravotnictví, spotřební elektronika, telekomunikace a supermarket.

OBR. 1: ECSI (European Customer Satisfaction Index)



Zdroj: Evropská organizace kvality (EOQ)

Propočet indexu ECSI je založen na modelu, v němž jsou vzaty v úvahu image, očekávání zákazníků, vnímaná kvalita výrobků a služeb jakožto rozhodující faktory spokojenosti zákazníka. Spokojenost zákazníka má přímou vazbu na jeho loajalitu, která se projevuje v opakovaných nákupech a v ochotě doporučit daný výrobek či službu dalším zákazníkům. Index se zabývá spokojeností zákazníků s výrobky a službami v důležitých tržních odvětvích, jakými jsou retail banking, automobilový průmysl, zdravotní péče, spotřební elektronika, telekomunikace a supermarket. Mezi zmíněné evropské země patří: Dánsko, Švédsko, Estonsko, Česká republika, Finsko, Irsko, Lotyšsko, Řecko, Island, Litva, Portugalsko, Norsko a Rusko.

ACSI (American Customer Satisfaction Index)

ACSI (American Customer Satisfaction Index) je analogií indexu ECSI. Je založen na výzkumu ve Spojených státech amerických; monitoruje tedy spokojenost zákazníků

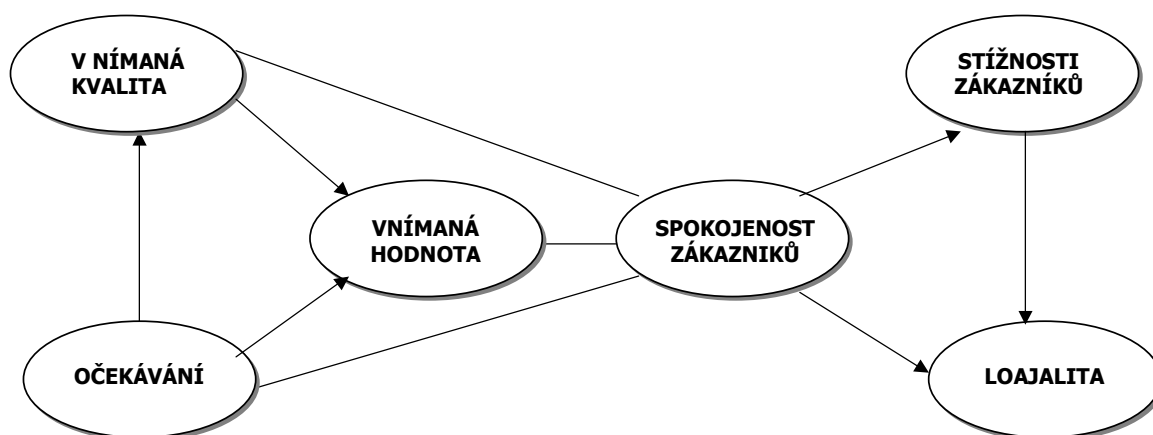
v americké ekonomice. Je publikován Univerzitou v Michiganu.⁴ ACSI je definován jako ekonomický indikátor, měřící spokojenost zákazníků. Je zveřejňován na pravidelné čtvrtletní bázi již od roku 1994. ACSI je založen na hodnocení zákazníků, kteří posuzují kvalitu výrobků a služeb nakupovaných ve Spojených státech amerických, vyráběných či poskytovaných domácími i zahraničními firmami, které na trhu USA dosahují podstatný podíl. Údaje pro výpočet ACSI pocházejí z telefonního dotazování náhodného vzorku 50 000 respondentů. Data jsou sbírána na úrovni jednotlivých zákazníků, hodnoty se propočítávají pro jednotlivé firmy, další hodnoty jsou propočítávány na úrovni jednotlivých odvětví (vážené hodnoty, kde vahou je obrat jednotlivých firem v odvětví), pro úroveň sektorů (vycházejících z hodnot jednotlivých odvětví, vahou je obrat odvětví) a pro národní úroveň, kde východiskem jsou hodnoty za jednotlivé sektory a vahami jsou podíly jednotlivých sektorů na tvorbě hrubého domácího produktu.

Cíle ACSI jsou definovány tímto způsobem: [6]

- *Měřit kvalitu výstupu firem tak, jak jsou vnímány jejich uživateli (tj. zákazníky).* Kvalita je důležitá sama o sobě, jakou součást životní úrovně. ACSI odráží skutečnost, že kvalita v tržní ekonomice je určována zákazníky. Na posouzení zákazníků záleží, co budou ochotni koupit a kolik za to budou ochotni zaplatit. Hodnocení zákazníků je subjektivní.
- *Poskytovat komplexnější obraz hospodářství.* Index ACSI poskytuje pohled na současnou situaci v ekonomice.
- *Stát se rozhodujícím ukazatelem budoucího vývoje zisků (zprostředkovaně také hodnoty pro akcionáře).* Firemní zisky v období 1994 – 1997 vzrostly vyšším tempem, než byl růst obrátu. Většinu tohoto růstu zisku lze přisoudit úsporám nákladů. Pokles ACSI v tomto období činil 5 %. Kvalita poskytovaných služeb je výrazně ovlivněna úsporami nákladů, dosahovanými snižováním počtu pracovníků, což vede k oslabování vztahů mezi zákazníky a dodavateli. Budoucí zisky jsou ohroženy, zákazníci přestávají být ochotni platit plnou cenu za nižší kvalitu. Toto bylo potvrzeno v roce 1998, kdy zisky firem doznaly po téměř deseti letech poklesu.
- *Poskytnout informace o fungování trhu.* Pokud zisky firem rostou a spokojenost zákazníků klesá, může se trh vyvíjet směrem k monopolní struktuře. ACSI může poskytovat údaje o tom, kde trh funguje a kde naopak ne.

⁴ University of Michigan Business School – National Quality Research Center.

OBR. 2: ACSI (American Customer Satisfaction Index)



Zdroj: University of Michigan Business School

Index ACSI je založen na soustavě rovni, které spojují očekávání zákazníků, vnímanou kvalitu a vnímanou hodnotu se spokojeností. Na druhé straně index vyznačuje následky, kterými jsou stížnosti zákazníků a jejich loajalita.

Literatura:

- [1] AKSOY, L., ESTRIN, D., KEININGHAM, T.L., PERKINS-MUNN, T. Does customer satisfaction lead to profitability? The mediating role of share-of-wallet. Managing Service Quality, Emerald Group Publishing Limited 2005. ISSN 0960-4529
- [2] COELHO, P. S., VILARES, M. J. The employee-customer satisfaction chain in the ECSI model. European Journal of Marketing, MCB UP Limited, 2003, ISSN 0309-0566
- [3] FEČIKOVÁ, I. An index method for measurement of customer satisfaction. The TQM Magazine, Emerald Group Publishing Limited, 2004, ISSN 0954-478X
- [4] CHALUPSKÝ, V. Marketingový audit spokojenosti zákazníků. Brno, VUTIUM, 2001, ISSN 1213-418X
- [5] SZWARC, P. Researching Customer Satisfaction and Loyalty. Pearson Education Limited, 2007, ISBN 0749443367
- [6] <http://www.bus.umich.edu/research/nqrc/about.html>

VYUŽITÍ METODIK PRO VÝVOJ INFORMAČNÍCH SYSTÉMŮ V PRAXI

THE APPLICATION OF METHODOLOGIES FOR INFORMATION SYSTEM DEVELOPMENT IN PRACTICE

Štěpán Vacek

Univerzita Hradec Králové

stepan.vacek@gmail.com

Klíčová slova:

metodika – vývoj informačního systému – rigorózní – agilní

Key words:

methodology – information system development – rigid – agile

Abstract:

The development of information systems is a very complex process affected by many different factors. The reason of formalizing this process is hold an entire development under control. For this purpose it is used methodologies, their application is described in this article. In the first part it is mentioned a general description of methodologies and presented a motivation for their use. The second part is focused on some rigorous and agile methodologies in practice. The last section summarizes the author's critical view on methodologies with some proposed solutions.

1. Obecný úvod do metodik

Vývoj informačních systémů (IS) je v praxi velmi složitý proces, který je ovlivňován mnoha faktory a na kompletním životním cyklu se může podílet relativně hodně lidí. Výslednou podobu IS neovlivňují jenom vlastní požadavky na funkcionalitu systému, ale rovněž nefunkční požadavky na výkon, dostupnost, zabezpečení nebo chování, které přímo nemusí souviset s funkčními požadavky (např. auditovaný přístup).

1.1 Motivace pro využití metodik

Abychom při zavádění IS postupovali systematicky a jednotlivé aktivity mohly být pod kontrolou, je vhodné celý postup určitým způsobem formalizovat. Tento (formalizovaný) popis by měl jasně definovat, co je náplní jednotlivých fází, jaké obsahují vstupy/výstupy, které kroky by měly být realizovány (v jakém pořadí) v rámci vybrané aktivity nebo jaké role jsou za dané úkoly zodpovědné. Právě k tomuto účelu slouží metodika, kterou obecně můžeme podle [1, 13] charakterizovat následovně: „*Metodika představuje v obecném smyslu souhrn metod a postupů pro realizaci určitého úkolu.*“

Výše uvedenou definici ovšem můžeme aplikovat téměř na jakýkoliv obor, který nemusí přímo souviset s vývojem IS. Můžeme se setkat s různými metodikami

v oblasti průmyslu, školství nebo výzkumu. V návaznosti na oblast IS je podle mého názoru nejvýstižnější tato definice [4, 6]: „*Metodika tvorby IS je doporučený souhrn etap, přístupů, zásad, postupů, pravidel, dokumentů, řízení, metod, technik a nástrojů pro tvůrce informačního systému, který pokrývá celý životní cyklus informačního systému. Určuje kdo, kdy, co a proč má dělat během vývoje a provozu IS.*“

V praxi se velmi často setkáváme se zaměňováním slova metodika a metodologie. Metodologie je vědní disciplína, která se zabývá metodami [3, 244].

1.2 Podoba metodik

Metodik, které se zabývají přímo zaváděním IS, je velké množství. Obecně je můžeme podle [1, 62-64] rozdělit do dvou základních kategorií – rigorózní a agilní. Rozdíl je především ve váze metodiky, tj. jaký stupeň formalizace a detailu metodika obsahuje.

Rigorózní metodiky jsou robustnější, protože obsahují relativně velkou úroveň detailu a formální popis jednotlivých aktivit, rolí nebo artefaktů (např. seznam dokumentace, jejich struktura, podoba vstupů/výstupů). Jejich přístup je procesně orientovaný a vývoj je založen zejména na sběru požadavků. Jakékoliv další (dodatečné) změny podléhají změnovému řízení. Mezi zástupce patří například RUP (Rational Unified Process) nebo TOGAF (The Open Group Architecture Framework).

Agilní metodiky jsou chápány jako lehčí, protože se příliš nezabývají detailním popisem a jejich cílem je především přizpůsobení se (často) měnícímu prostředí. Jsou prakticky orientovány a definují pouze seznam nezbytných činností, které vytvářejí hodnotu (vše ostatní je eliminováno). Mezi zástupce můžeme zařadit Scrum, XP (Extreme Programming) nebo rodinu metodik Crystal.

2. Praktická aplikace

Předchozí části jistě obhájily využití metodik při zavádění IS, ovšem kterou kategorií a kterou konkrétní metodiku vybrat? Odpověď není určité jednoduchá a záleží na mnoha různých faktorech – významnou roli hraje především velikosti a složitosti projektu, vyjádřeno obsahem funkčních a nefunkčních požadavků.

Přesto, pokud už se pro nějakou metodiku rozhodneme, obvykle dříve nebo později dojdeme k závěru, že žádná metodika není natolik sofistikovaná, aby pokrývala všechny naše potřeby. Osobně mám velmi dobré zkušenosti s kombinací rigorózních a agilních metodik. Na několika projektech (v různých firmách) jsem používal nebo stále používám kombinace RUP, WPF (Work Preparation Framework [2]), Scrum nebo XP.

2.1 Rigorózní přístup

Rigorózní metodika má velkou výhodu díky formálnímu popisu jednotlivých aktivit. Všichni členové týmu by na základě tohoto popisu (v závislosti na přidělené roli)

měli vědět, jaké aktivity se od nich na projektu očekávají, jaké vstupy pro svoji práci potřebují a naopak, jak má vypadat jejich výstup. Pokud se jedná o výstup ve formě dokumentu, potom metodika často obsahuje popis struktury nebo dokonce jeho šablonu.

Detailní seznam konkrétních úkolů je důležitý pro předcházení rizika, protože zpětné zapracování některých vlastností může být velmi pracné a drahé. To se týká především nefunkčních požadavků, které obvykle mají zásadní dopad na návrh architektury celého IS. Dobrým příkladem je požadavek na dostupnost – je velký rozdíl, pokud můžeme IS při instalaci nových funkcí odstavit (a na jak dlouho) či nikoliv (aplikace běžící v módu 24/7). Výjimkou nejsou ani legislativní požadavky, jejichž dodržování je přímo vyžadováno zákonem.

Rigorózní metodiky díky formálnímu popisu obsahují detailní „návod pro zavedení IS“, ovšem jeho dodržování je velmi náročné (jak časově, tak finančně). Pokud se přeneseme do oblasti tvorby softwaru na zakázku, rigorózní metodika je neocenitelným pomocníkem při tvorbě odhadů, protože si za jednotlivými fázemi dokážeme představit konkrétní aktivity a formu výstupů.

Další výhodou je, má-li metodika implementovanou podporu v CASE nástroji (Computer-aided software engineering), který se používá pro analýzu a vývoj. Například RUP je velice úzce svázán s rodinou produktů Rational Software, dodávané firmou IBM. Metodika WPF je zase podporována v customizované verzi MEGA Suite, který se používá pro analýzu a návrh IS ve skupině KBC.

2.2 Agilní přístup

Právě formalizované postupy, které jsem zmínil v předchozím textu, jsou ovšem rovněž velkým omezením rigorózních metodik. V těchto případech agilní metodika nebo přesněji jednotlivé postupy a principy agilní metodiky, jsou vhodné jako doplněk.

Velmi pěknou aplikací jsou každodenní Scrum meetingy, na kterých se sejdou členové týmu a během 15 minut postupně sdělí, kterým úkolům se věnovali předchozí den a jaké úkoly mají v plánu dále. Tato praktika je velmi efektivní pro podporu komunikace v rámci týmu, protože může identifikovat vzájemnou závislost jednotlivých členů s případnou možností přeplánování pořadí aktivit (pokud existují závislosti mezi úkoly). Scrum meeting může také sloužit jako prostředek pro kontrolu stavu jednotlivých úkolů. Na základě aktuálního stavu jsou členové schopni velmi přesně odhadnout zbývající pracnost, což může být podkladem pro případné eskalace (např. hrozí zpoždění dodávky, nedostatečná součinnost jiných týmů nebo zákazníka).

Další z velmi praktických příkladů je aplikace jednoho z principů XP, vytvoření programátorského testu spolu s aplikačním kódem (metodika dokonce „extrémně“ nabádá vytvořit programátorský test dříve než vlastní kód). Co není otestováno, není naprogramováno – možná se toto zdá až příliš jednoduché, ale podle mé vlastní zkušenosti mnoho programátorů testování podceňuje a ověření funkcio-

nality často ponechá až na samotnou fázi testování. Kvalitním programátorským testováním kódu (např. vyzkoušením větvení programu) lze ušetřit mnoho času.

Agilních technik (z různých metodik), které vhodně doplní rigorózní přístup, existuje celá řada. Samozřejmě, že ne všechny metody lze aplikovat za všech okolností.

3. Nevýhody metodik

V předchozím textu jsem popsal výhody, které plynou z využívání metodik. Ovšem použití metodik má na druhou stranu mnoho úskalí, které jsem poznal v průběhu jednotlivých projektů v posledních letech.

Metodika je pro většinu projektů v některých detailech příliš obecná. Toto se týká především konkrétních oblastí (např. telekomunikace, finance), domén (např. datové sklady, systémová integrace) nebo technologií (např. programovací jazyk, technologická platforma). Na úrovni obecné metodiky nelze popsat podrobně všechny aspekty, ale právě tyto konkrétní detaily mohou mít zásadní vliv na návrh architektury IS.

Metodiky jsou ve své podstatě rigidní (statické), protože nezachycují znalosti a zkušenosti z již realizovaných projektů – neexistuje žádná křivka učení. Chyby a problémy stejného nebo podobného charakteru se objevují opakovaně a je nutné je stále dokola řešit (což vyžaduje mnoho prostředků). Tyto aspekty nejsou zachyceny metodikou, protože mají pouze omezený význam (geografický, kulturní, konkrétní oblast nebo firma). Rovněž se tyto znalosti v kontextu celé organizace ztrácí, protože jsou v hlavách konkrétních lidí – ti mohou pracovat na jiném projektu nebo dokonce z organizace odejít (což znamená nenávratnou ztrátu znalostí).

V praxi se mi osvědčilo mít metodiku dostupnou v elektronické formě na způsob „wiki“, kterou je možné aktualizovat po skončení každého projektu (nebo fáze). Tímto způsobem je sice možné využít předchozí zkušenosti, ovšem přináší to několik otázek, které je nutné vyřešit na úrovni konkrétní organizace:

- Je potřeba určit, kdo aktivitu zachycení znalosti bude financovat? Nejrozumnější mi přijde možnost stanovení speciálního rozpočtu nebo začlenění této aktivity jako součásti daného projektu (jako jeden z povinných výstupů).
- Velmi důležité je standardizovat popis, jakým způsobem bude metodika aktualizována (aby nedocházelo k nekonzistencím)? Například přiřazením gestora pro konkrétní oblast.
- Zachytávané znalosti musí být naprosto jednoznačně popsány, aby byly všemi členy organizace nebo týmu (který s metodikou pracuje) chápány stejně.
- Popis konkrétní znalosti by neměl být příliš složitý na pochopení, ale na druhou stranu musí mít dostatečnou vypovídající hodnotu.

Literatura:

- [1] BUCHALCEVOVÁ, A. Metodiky vývoje a údržby informačních systémů. 1. vydání. Praha: Grada Publishing, 2005. 163 s. ISBN 80-247-1075-7.
- [2] Capgemini. Service Based Development at KBC Group of Belgium. 2006. 2 s.
Dostupné z WWW:
<http://www.hu.capgemini.com/m/hu/cs/ss_KBC_Group.pdf>.
- [3] LINHART, J. Slovník cizích slov: pro nové století. Litvínov: Dialog, 2005. 412 s.
EAN 9788085843194.
- [4] ŘEPA, V. et al. Metodika vývoje IS s pomocí nástroje Power Designer [online]. 1. vydání. Praha: Katedra informačních technologií (Vysoká škola ekonomická, Fakulta informatiky a statistiky), 2006 [cit. 2010-11-25]. Dostupné z WWW:
<<http://opensoul.iquest.cz/>>.

CLOUD COMPUTING

CLOUD COMPUTING

Lucie Vaňková

Univerzita Hradec Králové

lucie.vankova@uhk.cz

Klíčová slova:

cloud computing – infrastruktura jako služba (IAAS) – platforma jako služba (PAAS) – software jako služba (SAAS)

Key words:

cloud computing – infrastructure as a service (IAAS) – platform as a service (PAAS) – software as a service (SAAS)

Abstract:

Firms often look for ways to make their IT services more effective. They can concentrate on their business and don't have to invest in their IT infrastructure. One of the ways to achieve that is the solution offered by cloud computing. With cloud computing firms can solve computing power, storage and business applications. Cloud computing uses the internet and remote data servers to obtain data and applications. Companies (users) are able to use applications without need to install them and access their data from any computer with internet access.

Co je to cloud computing?

Informační a komunikační technologie (Information and communication technologies, ICT) jsou jedním z nejrychleji rostoucích odvětví v současném světě. Dnes si neumíme představit podnikání bez informačních systémů (IS) a ICT, které jsou významné pro konkurenceschopnost hospodářského subjektu. Jejich provoz však není jednoduchou a lacinou záležitostí a firmy hledají způsoby, jak co nejvíce zefektivnit své IT služby.

S rozvojem internetu se nabízí řešení, kdy firmy (uživatelé) nemusí investovat finanční prostředky do informačních technologií (IT), ale pouze je využívají jako službu pomocí internetu. Firmy nenakupují drahé servery pro chod svých firemních aplikací, data a aplikace nejsou uložena na podnikových serverech, ale na vzdálených datových centrech, odpadá nutnost instalace softwaru a následná údržba a firmy se tak mohou soustředit pouze na předmět svého podnikání. Pokud takto IT vnímáme jako službu poskytovanou zákazníkům, pak lze v zjednodušeném slova smyslu hovořit o cloud computingu.

Definice cloud computingu není zcela jednoznačná. Obecně lze pod tímto pojmem chápat službu poskytovanou pomocí internetové sítě, kterou subjekty využívají pro provoz svých informačních technologií. V podnikatelském prostředí firmy samy neinvestují do své IT infrastruktury nebo její části, ale najímají si dodavatele

(poskytovatele cloud computingu), aby se staral o jejich firemní IT. Tyto poskytované služby se týkají především nákupu výpočetního výkonu, úložného prostoru či podnikových aplikací. Podle typu služby, kterou dodavatelská firma nabízí, pak hovoříme o různých typech cloud computingu.

Cloud computing se vyznačuje následujícími vlastnostmi:

- Ukládání a zpřístupnění aplikací a dat prostřednictvím webového prohlížeče místo instalace softwaru na osobním počítači nebo na kancelářském serveru.
- Použití internetu pro přístup k on-line aplikacím, webovým službám a IT infrastruktuře jako služby.

Cloud computing bezpochyby reprezentuje směr k novému způsobu řešení IT. Firma nemusí náročné aplikace kupovat ani instalovat na uživatelské počítače nebo firemní server, ale naopak od poskytovatele cloud computingu si potřebný software objedná ve formě služby. K této službě, ať už je jakákoli, se přistupuje prostřednictvím webového prohlížeče či lokální klientské aplikace. O veškerou údržbu a správu dat, aktualizace aplikací atd. se pak stará výhradně poskytovatel cloud computingu.

Podle nezávislé analytické společnosti Gartner, která sleduje technologie, které jsou aktuálně na vzestupu, je právě cloud computing tématem, který bude na vrcholu v horizontu dvou až pěti let.

Typy cloud computingu

Podle typu služeb, které jsou v rámci cloud computingu nabízeny, můžeme rozlišit následující kategorie:

IAAS — Infrastructure as a Service (infrastruktura jako služba)

Poskytovatel služeb cloud computingu se zavazuje poskytnout infrastrukturu, jedná se o pronájem HW (typicky jde o servery). Zákazník pak využívá infrastrukturu a nestará se o provoz.

PAAS — Platform as a Service (platforma jako služba)

Poskytovatel pronajímá nejen platformu, na které aplikace běží, ale i kompletní prostředky pro podporu celého životního cyklu tvorby aplikací.

SAAS — Software as a Service (software jako služba)

Jedná se o nejrozšířenější model cloud computingu. Myšlenka „software jako služba“ není nová, je určitým následníkem ASP (Application Service Provider) [1].

Zákazník si nekupuje software, ale pronajímá si ho jako službu od dodavatele. Dodavatelská firma nabízí aplikaci a infrastrukturu potřebnou pro její provoz, uživatelé pak platí za užití SW na bázi předplatného. Odpadá zde nutnost investice do SW aplikace, uživatelé se nemusí starat o její provoz, pouze využívají aplikaci pomocí internetu.

Vlastnosti Cloud Computingu

Níže jsou popsány výhody a nevýhody cloud computingu [2]:

- Uživatel nemusí znát princip výpočetní techniky ani operačního systému, které mu cloud poskytuje.
- Cloud Computing umožňuje snazší "vzdálenou" podporu.
- Sdílení HW a SW prostředků umožňuje lépe přerozdělovat výpočetní výkon mezi jednotlivé uživatele.
- Rozšíření funkcí (zvýšení výkonu) se provádí v datovém centru. Šetří se tak čas, náklady (například doprava techniků k místu upgrade odpadá).
- Uživatel se může k datovému centru připojit z libovolného místa, nezávisle na platformě (PC, mobilní telefon, v autě ...).
- Datové centrum může nabídnout vyšší výkon pro jednoho uživatele než běžný počítač. - Naopak v případě, že výkon není třeba, dokáže tento systém šetřit prostředky.
- Zvýšená bezpečnost. Celé datové centrum je zabezpečeno mnohem lépe než jeden počítač. Na druhou stranu, v případě nabourání datového centra může dojít k útoku na všechny uživatele.
- Cloud Computing umožňuje update software všech uživatelů "najednou", update tak probíhá rychleji a může být proveden u všech klientů.
- Značnou nevýhodou Cloud Computingu je soukromí uživatelů. Jelikož všechna data jsou uložena v centrálním bodu, je jejich zneužití / využití korporacemi pro soukromé komerční účely výrazně snazší než v případě samostatných počítačů. Tato vlastnost je také nejvíce kritizována a vytýkána.

Využití Cloud Computingu

Mezi nejznámější technologie cloud computingu se řadí následující služby:

Amazon Web Services

Společnost Amazon, která patří mezi největší internetové prodejce na světě, se stala průkopníkem ve vývoji cloud computingu. Na období Vánoc, kdy jsou na internetové prodejce a jejich servery kladeny mnohonásobně vyšší požadavky než po zbytek roku, se musela datová centra tohoto prodejce dimenzovat tak, aby se zvládly požadavky ze strany zákazníků. Otázkou však bylo, jak využít tuto kapacitu po zbytek roku. To přivedlo Amazon k rozhodnutí pronajmout tuto kapacitu jiným subjektům, čímž se položil základ nabídky internetových služeb pod názvem AWS (Amazon Web Services). Nejznámějšími službami Amazonu jsou EC2 (Amazon Elastic Cloud) a Amazon S3 (Simple Storage Service). Tyto služby využívají různá vědecká centra pro získání výpočetního výkonu, ale i například servery na sdílení obrázků či prezentací. Amazon EC2 poskytuje klientům výpočetní výkon Cloudu pro využití na své vlastní aplikace. Amazonu se hradí částky za využitý výkon a za přenos souborů. Amazon S3 funguje podobně, ale namísto výpočetního času propůjčuje klientům datové úložiště.

Google Application Engine

Společnost Google v rámci své vlastní platformy Google App Engine nabízí ucelené řešení pro vývoj a provoz webových aplikací. Nabízí též software postavený na technologii cloud computingu, resp. online aplikace Google Apps, mezi které se řadí např. Gmail, Dokumenty Google, Weby Google, Kalendář Google a další služby.

Microsoft Windows Azure

Platforma Windows Azure [3] je internetová platforma pro služby technologie cloud computing hostované v datacentrech společnosti Microsoft. Tato platforma poskytuje funkce pro vytváření aplikací, jejichž použití sahá od spotřebitelských webů až po nasazení v podnicích, a zahrnuje operační systém pro služby prostředí cloud a sadu služeb pro vývojáře.

Literatura:

- [1] VOŘÍŠEK, J. a kol. *Principy a modely řízení podnikové informatiky*, Praha: Oeconomica, 2008, ISBN 978-80-245-1440-6
- [2] Zpravodajský portál o cloud computingu. Dostupné na <http://www.cloudcomputing.cz>
- [3] Azure Services Platform. Dostupné na <http://www.microsoft.com/azure/default.aspx>

OPCE PŘED B&S: HAZARD NEBO RACIONÁLNÍ OBCHODOVÁNÍ? OPTIONS BEFORE B&S: GAMBLING OR RATIONAL TRADING?

Jan Vlachý

City University of Seattle, Vysoká škola finanční a správní, o.p.s. Praha
jan.vlachy@cityu.edu

Klíčová slova:

finanční historie – opce – Pražská burza

Key words:

financial history – options – Prague exchange

Abstract:

This paper provides broader context to conventional wisdom on option-trading rationality, strongly affected by the market's rapid expansion in the USA since the seventies, which has become synonymous with the Black-Scholes formula. It shows that pre-war European option markets were well developed, with a matching competent professional and analytical background, and also general education. Even contemporary Czech resources offer ample support for this case.

Úvod

Synonymem derivátového trhu a vědeckého postupu ve financích se od svého vzniku počátkem sedmdesátých let 20. století stal Blackův-Scholesův model. Black a Scholes (1973) patří mezi nejcitovanější články v ekonomii, a od té doby se vyvojily desítky různým způsobem upravených vzorců, z nichž většina se odkazuje na tento jediný. Haug jich uvádí přes 280. V roce 1997 udělil Nobelův výbor Mertonovi a Scholesovi cenu za ekonomii za „novou metodu určování hodnoty finančních derivátů“. [5]

Značnou roli hrály v prosazení B-S modelu místo a čas. Po válce přešla iniciativa v hospodářství i ekonomickém výzkumu do Spojených států. Před rokem 1973 se tam však s opcemi na burzách neobchodovalo a jejich oceňování tedy bylo velmi neprůhledné, což ostře kontrastuje i s předválečnou Evropou. Bezprostřední předchůdci Blacka, Scholese a Mertona, Ayres (1963), Samuelson (1965) i Thorp a Kassouf (1967) prováděli své analýzy na warrantech. Po otevření *Chicago Board Options Exchange* v témže roce však vzniklo nové, rychle rostoucí odvětví, pro které byl jednoduchý a zdánlivě snadno pochopitelný vzorec vysvobozením.

Historické ohlédnutí

Zrod obchodování s opcemi a racionálního přístupu k němu, ovšem musíme hledat o mnoho let dříve. Opční kontrakty bývaly tradičně komoditní a jejich hlavním smyslem bylo zajišťování rizik producentů a zpracovatelů. Šlo tedy v zásadě o pojistky. Ostatně i v předválečné české terminologii (a v němčině do

současnosti) znamenalo slovo prémie pojistné, stejně jako poplatek za sjednání opce, a opcím se říkalo prémiové obchody. Na druhé straně se vždy uzavíraly obchody, jejichž prvotním motivem byla potřeba vzrušení ze hry. Šlo o loterie, sázky, ale bezpochyby sem patří i kontrakty s tulipánovými cibulkami, z nichž v první polovině 17. století vzešla první spekulativní bublina v dějinách. Na obchodování se tedy pohlíželo i jako na hazardní hru. Do toho dále vstupovali čistě finanční investoři (arbitrážéři) kteří trhu zpravidla prospívali, protože zvyšovali jeho likviditu a přebírali část rizik, někdy jím ovšem i manipulovali.

Z řady zdrojů je patrné, že naši předkové všechny role trhů, zajišťovací, investiční a spekulativní, jasně vnímali, uměli mezi nimi rozlišovat a jejich spojení jim nepřipadalo nepřirozené. To ukazuje i charakteristika dříve běžných instrumentů. Od 17. století jsou dokumentovány slosovatelne státní dluhopisy, pozoruhodnou historii mají nejružnější kombinace dluhopisů se životními pojistkami. [9]

Opční obchody se tedy posuzovaly jako výsledek racionálního podnikatelského rozhodnutí, související s určitou mírou akceptovaného nebo vyhledávaného rizika. Mnohými byly vnímány i jako možnost využít určitých empiricky či teoreticky odvozených zákonitostí. Proto se oblast finanční ekonomie často překrývala s pojistnou matematikou, i když obě disciplíny bohužel později rozdělilo hluboké metodologické a terminologické schizma. Nejpozději v 19. století lze také pozorovat systematické snahy o kvantitativní analýzy trhů a exaktní definice opčních strategií, tedy přístupy, které bychom dnes označili za ekonometrický, respektive arbitrážní.

Prvním, kdo provedl rigidní matematické ocenění finanční opce, byl francouzský matematik Louis Bachelier, který ve své doktorské disertaci z roku 1900 modeloval cenové chování francouzských státních dluhopisů, *rente*, které byly již od Napoleonových dob dominantním instrumentem na Pařížské burse. Ze svého modelu, analogicky aplikujícího Fourierovu rovnici tepelné difúze (kterou znal z fyzikálních přednášek) pro Brownův pohyb, a vycházejícího z normálního rozdělení tržních cen aktiva, pak mimo mnoho jiných zajímavých závěrů odvodil vztah pro oceňování kupních a prodejních opcí. [1]

Koncept statisticky náhodného vývoje tržních cen ovšem ani tehdy nebyl nijak nový. To, co se dnes často označuje jako „náhodná procházka“, stejně jako význam Gaussova rozdělení či nárůst volatility s druhou odmocninou času, zmiňuje ve své knize již Regnault (1863), kterého zase cituje významný francouzský pojistný matematik Dormoy (1873), takže související teorie byly dobře známy již v 19. století. Klíčová je u Bacheliera zásada „matematické očekávání spekulanta je nula“, což dovozuje z úvahy o poctivé hře; není to ovšem nic jiného než předpoklad racionálního očekávání, respektive rizikové indiference.

Mezi válkami probíhala čilá odborná debata na téma reálného chování trhů. Olivier (1926) dokazuje leptokurtózu statistického rozdělení tržních výnosů. Mills (1927) ve své knize výslovně uvádí, že „skutečné rozdělení se může výrazně odchylovat od Gaussovského vlivem jedné nebo dvou extrémních cenových změn“ a pomocí statistického testu zamítá Gaussovskou hypotézu. Working (1934) upozornil na heteroskedasticitu výnosů a poznamenal, že to velmi komplikuje standardní

statistické testování. Prvním, kdo pozoroval tlusté konce v rozdělení finančních řad, a dokonce popsal jejich proměnlivou volatilitu v čase, byl Mitchell (1915).

V oblasti arbitráže byla dobře známá vazba mezi okamžitými a termínovými cenami aktiv. Tzv. úrokovou paritu důkladně popsali Einzig (1937) a Blauová (1944). Z pohledu oceňování opcí je ale zajímavý zejména poznatek o paritě kupní a prodejní opce, který je kupodivu ještě mnohem starší. Weinstein (1931) popisuje z ní vycházející arbitrážní techniky od poloviny 19. století, kdy se začalo aktivně obchodovat s právy (warranty) a konvertibilními dluhopisy. Paritu ale patrně znal již De la Vega (1688). Používané techniky byly značně sofistikované, londýnský obchodník Castelli (1877) popisuje případ komplexní arbitráže mezi Londýnem a Cařihradem. Velmi podrobně různé verze parity analyzoval newyorský makléř Nelson (1904).

Profesor matematiky v Terstu Bronzin (1908) paritu odvodil, ale především z ní pak dospěl k oceňovacím vzorcům pro různé typy opcí. Odvození provedl pro několik různých alternativních rozdělení cen podkladového aktiva, zahrnujících rovnoměrné, trojúhelníkové, parabolické, exponenciální, binomické i normální, což je z dnešního pohledu až neuvěřitelně moderní. Na rozdíl od Bacheliera, ale i novodobých autorů, totiž nepředpokládá jediné možné „racionální“ chování trhů a opční oceňování odvozuje z obecného statistického předpokladu. Navíc navrhuje zjednodušené vzorce pro opce na penězích, což byly tehdy nejběžnější kontrakty a při absenci výpočetní techniky šlo o věc velmi praktickou. Používal odlišnou sadu parametrů, takže se jeho vzorce formálně lišily jak od Bachelierova, tak Blackova-Scholesova modelu. [2]

Mnohé tyto poznatky zdánlivě předběhly svou dobu, jiné jako by na nějakou dobu upadly v zapomnění. Kritické bylo období hospodářské krize, nástupu autoritářských režimů v Evropě, války a poválečných změn poměrů. V Německu a v USA byl obchod s opcemi zakázán již v roce 1931, v Londýně se obchodování s opcemi obnovilo až v roce 1958. Bachelier snad také doplatil na skutečnost, že jeho monografické exkurze do světa burzovních obchodů (1914, 1938) řízením osudu pokaždé těsně předcházely světovému válečnému konfliktu. Přesto byla první kniha velmi úspěšná a prodalo se jí přes 6000 výtisků. [1][3]

Často se má zato, že Bachelierova disertace se dostala do širšího povědomí teprve po otištění překladu v monografickém sborníku z roku 1964, odkud pak čerpali i Merton, Black a Scholes. Počátkem 20. století však prokazatelně nešlo o neznámá díla. De Montessus (1908) se ve své učebnici zabývá aplikacemi teorie pravděpodobnosti v různých oborech, přičemž celou kapitolu věnuje pravděpodobnostním metodám ve financích, vycházejí z Bacheliera (1900). Barriol (1908), jehož kniha se dočkala několika vydání, aplikuje Bachelierovy poznatky z pohledu pojištnictví.

České stopy

Stranou tohoto vývoje nestála v období do září 1938, kdy zde bylo ukončeno volné obchodování, ani Pražská peněžní bursa, v meziválečném období sedmý nejvýznamnější trh s cennými papíry v Evropě. S opcemi se na ní obchodovalo již od

19. století a vrcholu aktivity dosáhl trh především v dekadě 1927-1937. Opční produkty byly populární i mezi drobnými investory, obchodování se komentovalo v denním tisku, vycházely popularizační příručky, odborné stati i knihy. Důkladné opční kalkulace musel zvládnout každý posluchač vyšších ročníků obchodních akademií. Opce byly zjevně považovány za tak běžnou a dobře prozkoumanou záležitost, že se jim až na nepatrné výjimky (prof. Koloušek) nevěnoval nikdo z universit a akademický výzkum byl doménou středoškolských profesorů (na svůj zájem o opce patrně v další akademické kariéře doplatil i Bachelier). Řada zdrojů uvádí konkrétní zajišťovací techniky, používané jak bankami a bankovními domy, které s opcemi obchodovaly, tak investory, kteří se jimi zajišťovali nebo s nimi spekulovali. Jan Kopecký (1925), profesor obchodní akademie v Kolíně, ve své studii podrobně analyzuje 60 různých opčních strategií pomocí uplatňovacích diagramů. [4][6][7][8][9]

Snad nejzajímavějším poznatkem je ale skutečnost, že Bronzinův model ještě před 1. světovou válkou rozvíjel v Praze profesor na Německé obchodní akademii Gustav Flusser. Flusser (1911) Bronzinovo opční ocenění rozšířil na další třídy statistických rozdělení (polynomické funkce n -tého řádu, racionální a iracionální algebraické funkce, periodické goniometrické funkce, logaritmické funkce, exponenciální funkce). Je pozoruhodné, že na Bronzinovu (1908) knihu stručně odkazuje, a pak na ni bez jakéhokoli shrnutí či opakování hned navazuje; musela tedy být mezi jeho čtenáři v Praze známá nebo alespoň běžně dostupná. [4]

Literatura:

- [1] BACHELIER, L.J.-B.A., DAVIS, M., ETHERIDGE, A. *Louis Bachelier's Theory of Speculation: The Origins of Modern Finance*. Princeton University Press, 2006.
- [2] BRONZIN, V. *Theorie der Prämienengeschäfte*. Leipzig/Wien: Franz Detische, 1908.
- [3] COURTAULT, J.-M. et al. Louis Bachelier: On the Centenary of Théorie de la Spéculation. *Mathematical Finance*, 2000, roč. 10, č. 3, s. 341-353.
- [4] FLUSSER, G. Über die Prämiengrösse bei den Prämien- und Stellagegeschäften. In Ried T. (ed.) *Fünfundfünfzigster Jahres-Bericht der Prager Handelsakademie*. Prag: Handelsakademie, 1911, s. 1-30.
- [5] HAUG, E.G. *The Complete Guide to Option Pricing Formulas*. 2. vyd. New York: McGraw-Hill, 2007.
- [6] KOPECKÝ, J. *Grafické řešení bursovních obchodů*. Kolín: vl. nákladem, 1925.
- [7] PAULAT, V.J. *Bursa, bursovní obchody a spekulace*. Praha: Všeťčka a spol., 1928.
- [8] RŮŽIČKA, O. *Světové peněžní bursy*. Praha: vl. nákladem, 1934.
- [9] VLACHÝ, J. Obchodování s deriváty a pokoutní bankéři: Ohlédnutí za finančním trhem v meziválečném Československu. *Politická ekonomie* [rec. říz.]

LOGISTICKÝ AUDIT PODNIKOVÉHO INFORMAČNÍHO SYSTÉMU LOGISTIC AUDIT OF BUSINESS INFORMATION SYSTEM

Petr Vlček

Slezská univerzita v Opavě

vlcek@opf.slu.cz

Klíčová slova:

informační systém – logistický audit – inovace

Key words:

information systems – logistics audit – innovation

Abstract:

This paper deals with the need to upgrade of company information systems (IS). Most of them were implemented in the firms during the nineties, and we can expect that IS is in the stage of life cycle when it is not able to support management adequately and innovation have to follow necessarily. The logistics audit is a suitable tool for analysis of the function of the company information system. Audit is able to identify bottlenecks in business processes and it can direct the company management to take steps with can optimize the business processes.

Úvod

V současné době asi nenajdeme podnik, který by neměl zaveden IS. Nastává, ale doba kdy je nutné tyto systémy vylepšovat a inovovat. Většina z nich byla totiž implementována do podniků v devadesátých letech, kdy se očekávalo po politických změnách i změny ekonomické provázené změnami v plánování a řízení, spojenými s očekávanými novými formami podpory managementu ze strany IS. V té době došlo k určitému druhu skokové inovace, zavedením ERP. Aplikace ERP systémů se velmi dynamicky rozšířily a staly se podnikovou nezbytností. Zároveň se ale zvýšila jejich nepřehlednost a vzrostly výrazně i náklady na jejich provozování a údržbu. Podnik se snaží za vynaložené peníze získat co nejkvalitnější službu s minimálními náklady na údržbu a pokud možno trvale. Podnik má snahu po počáteční velké investici do IS předpokládat, že nebudou potřeba další investice. Praxe pak tuto domněnku jednoznačně vyvrací.

Vývoj ekonomického prostředí, fakt že najdeme jen minimum podniků, které nevyužívají podnikový IS a v neposlední řadě rozsáhlejší možnosti nových typů IS na trhu, nutí podniky, v rámci udržení dlouhodobé konkurenceschopnosti, provádět inovaci podnikových IS. Význam inovací nabývá na významu rovněž vzhledem k tomu, že podnikové IS jsou neodmyslitelnou součástí tvorby manažerských rozhodnutí na všech úrovních podniku, směřujících k plnění strategickým cílů. A právě logistický audit patří k možným nástrojům, kterým si

management podniku potvrdí nutnost provést takové kroky, které vedou k inovaci stávajícího podnikového informačního systému.

1. Význam logistického auditu

Logistický audit představuje cílevědomou činnost, jejíž výsledkem musí být nezávislý a co nejvíce objektivní pohled na logistické procesy. Současně se stává první fází optimalizace logistických procesů. Logistický audit poskytne přehled o náročnosti řešení jednotlivých dílčích logistických problémů a o potenciálním možném přínosu (časové nebo finanční úspory).

Logistický audit se skládá ze tří fází:

- 1) Analýza současného stavu.
- 2) Hodnocení situace.
- 3) Návrhy možných řešení.

Obsah a rozsah logistického auditu je dán zaměřením, potřebami a oborem činnosti auditovaného podniku. Obsahem analýzy může být materiálový tok, plánování a realizaci prodeje, plánování a řízení výroby, nákup materiálu a externích zdrojů, prověření systému plánování a řízení zásob, obsah a režimy komunikace v organizaci, kvalifikace pracovníků, charakteristika a stupeň využití informačních systémů a technologií, logistické výkonové ukazatele a náklady, firemní logistická politika, stav realizace projektovaných nebo již probíhajících změn.

V popisovaném případě je logistický audit metodický postup analýzy stavu a výkonu informačního systému, jehož výsledkem je návrh změn, které povedou ke zvýšení výkonu logistického systému a umožní tak podniku dosáhnout vyšší úrovně konkurenceschopnosti. Navrhovaná řešení a změny současného stavu jsou podkladem pro kvalifikovaná rozhodnutí managementu podniku.

Logistický audit IS systému se většinou provádí v těchto krocích:

1. definování cílů,
2. provedení formálních náležitostí logistického auditu,
3. interview s uživateli a shromažďování dokumentů,
4. vytipování problémových procesů,
5. analýza problémových procesů,
6. posouzení zjištěných údajů z analýzy,
7. předložení závěrů.

2. INOVACE PODNIKOVÉHO INFORMAČNÍHO SYSTÉMU

Účinný IS systém by měl především pomáhat zaměstnancům při jejich práci a poskytovat relevantní podklady při jejich každodenním rozhodování. Měl by se přizpůsobit firemním procesům a rolím uživatelů ve firmě a být otevřený z hlediska možné integrace k ostatním systémům [5].

V situaci, kdy jsou uživatelé nespokojeni s kvalitou podnikového IS, je nutné provést jeho inovaci, které by měl předcházet logistický audit. Management se většinou rozhodne, zda se má provést logistický audit IS z celé řady příčin. K nejčastějším patří:

- nedostatečná funkcionalita,
- poddimenzovanost IS,
- nedostatečná podpora dodavatele,
- domněnka, že prostředky vynakládané na IS systém nejsou efektivně využívány.

Analýza IS cestou logistického auditu by měla prověřit zejména funkcionalitu, bezpečnost, spolehlivost, výkonnost a efektivitu podnikového IS. Obecné cíle logistického auditu IS [2]:

- zjistit skutečný rozsah informační podpory podnikových procesů a srovnat úroveň této podpory se „standardním“ řešením v daném oboru podnikání,
- zjistit „úřední“ a skutečná pravidla, tedy zákony, směrnice, zvyklosti, etalony a způsob organizace a řízení IS a porovnat toto s „obvyklým“ řešením,
- najít funkčně odpovědnou osobu/y za IS v podniku,
- zjistit disponibilní zdroje na IS (kapacitu HW, úroveň SW, kapacitu informatiků) včetně ekonomických ukazatelů (nákladů a jejich kontrolu),
- zhodnotit počítačovou a informační gramotnost uživatelů,
- vytipovat závažné nedostatky a riziková místa a neztrácet čas na maličkostech či evidentně bezproblémových aspektech,
- odvodit jednoznačný a srozumitelný závěr ze zjištěných fakt,
- navrhnout nápravu nejkřiklavějších nedostatků.

Výstupem logistického auditu IS musí být vypracována závěrečná zpráva o výsledcích auditu, která by měla z hlediska efektivnosti IS obsahovat zejména [2]:

- jak se v podniku pracuje s informacemi resp. jak intenzivně jsou využívány v řídicích procesech,
- jaké úrovně služeb IS tj. poskytování informací se dosavadním vývojem IS v podniku dosáhlo,
- komu a jaké informace jsou distribuovány,
- jaké jsou v podniku standardní a nestandardní informační procesy,
- jaký je stupeň uspokojení reálných informačních potřeb uživatelů,
- jaká riziková místa IS byla zjištěna,
- jak jsou rozděleny kompetence (kdo a jak) při řízení IS v podniku,
- a samozřejmě jaké jsou výdaje na IS, jejich struktura a trendy.

Ze závěrečné zprávy logistického auditu by mělo být zřejmé, že inovace může být v oblasti podnikových informačních systémů dosahována v jednotlivých oblastech na různých úrovních nebo může sloužit jako podpora rozhodování při stanovování postupu a výše investic do inovace podnikového informačního systému a s tím související inovace podnikových procesů. Podnikové IS systémy jako celek jsou z dlouhodobého pohledu na inovace novým prvkem. Pokud se inovace prováděla, bylo to v rámci životního cyklu informačního systému, ale šlo o skokové inovace, jejichž cílem bylo většinou nahradit informační systém jako celek, nikoliv dílčí zlepšování existujícího systému. Současnost ukazuje, že ve většině podniků je IS již zaveden a nastává potřeba tyto systémy dále vylepšovat, inovovat a udržovat.

Závěr

Podnikové IS jsou neodmyslitelnou součástí tvorby manažerských rozhodnutí na všech úrovních podniku. Podnik si nemůže dlouhodobě udržet konkurenceschopnost cenou, ale naopak novými technologiemi, inovacemi, vývojem. A právě logistický audit patří k možným nástrojům, kterým si management podniku potvrdí nutnost provést takové kroky, které vedou k inovaci stávajícího podnikového informačního systému. Logistický audit je oblast s velkým potenciálem. Pokud chce management podniku využít IS jako jeden z nástrojů konkurenčního boje, musí mít přehled o jeho aktuálním stavu. K tomu je nutné využít logistický audit.

Literatura:

- [1] BASL, J., BLAŽÍČEK, R. *Podnikové informační systémy. Podnik v informační společnosti*. 2., výrazně přepracované a rozšířené vydání. Praha: Grada Publishing, 2008, 288 s. ISBN 978-80-247-2279-5
- [2] MOLNÁR, Z. *Efektivnost informačních systémů*. Praha: Grada Publishing, 2001, 180 s. ISBN 80-247-0087-5
- [3] SODOMKA, P. *Informační systémy v podnikové praxi*. Brno: Computer Press, 2006, 352 s. ISBN 80-251-1200-4
- [4] TVRDÍKOVÁ, M. *Aplikace moderních informačních technologií v řízení firmy. Nástroje ke zvyšování kvality informačních systémů*. Praha: Grada Publishing, 2008, 176 s. ISBN 978-80-247-2728-8
- [5] VACULČIAK, J. *Změna ERP řešení ve firmě?* IT Systems, roč. 9/č. 9, CCB, Brno 2007, s. 18, ISSN 1802-615X
- [6] www.kla.cz

VEŘEJNÉ INSTITUCE A ROZVOJ ZLÍNSKÉHO KRAJE THE PUBLIC BODIES AND DEVELOPMENT OF ZLIN REGION

Šárka Vránová

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně

Sarka.Vranova1@seznam.cz

Klíčová slova:

veřejné instituce – kraj – rozvoj – hospodářský růst

Key words:

public bodies – region – development – economic growth

Abstract:

The most important condition for generating savings and subsequently converting them into investments as a source for boosting the region's production capacity and its economic development is an appropriate institutional environment which guarantees adequate protection of rights and private ownership as the basic premise for the invested capital to appreciate in value. Additional growth incentives can also help to encourage the investment of private capital. Quantifying institutional factors in relation to long-term growth and possible ways of assessing the quality of the institutional environment in the Zlín region are the subject of this conference paper.

1. Úvod

V souvislosti s diskusí o příčinách doznívající ekonomické krize se otevřela také polemika o potřebě trvalého zvyšování materiálního blahobytu lidí. Ustálené a běžně užívané modely v ekonomii o potřebě a prospěšnosti růstu nepochybují.

Základním konceptem současné převládající ekonomie je člověk jako racionální individuum, schopné maximalizovat své požitky. [1, 18]

Celkový koncept společnosti je v zásadě založen na předpokladu, že společnost je plně pod kontrolou jedince. Ten deleguje část svých pravomocí na subjekt, který reprezentuje v rámci dělby práce určité funkce. Pro ně platí další předpoklad. Je racionálnější tyto funkce plnit v rámci celku než individuálně (obrana, veřejné osvětlení apod.). Nástrojem kontroly jedince při výkonu zmíněných funkcí je demokratický politický systém. [1, 19]

Pokud mají výše zmíněné subjekty hájit zájmy jedinců, je nezbytné, aby usilovaly o maximalizaci jejich užitku. Mimo jiné tak vzniká soutěž regionů o to, aby získaly a udržely podíl exportních trhů svých firem, přilákaly a udržely firmy, přilákaly zaměstnance, přilákaly infrastrukturu, přilákaly technologie a myšlenky.

2. Regionální rozvoj

Je nepochybné, že některé podmínky regionálního rozvoje lze ovlivnit aktivní ekonomickou, sociální či ekologickou politikou, některé se chápou spíše jako daný rámec, který je třeba při řešení programů rozvoje víceméně pasivně respektovat. Existují činitelé působící na území daného regionu zevnitř (činitele endogenní), nebo činitele, které na rozvoj regionu působí z vnějšku (činitele exogenní).

2.1 Okruhy endogenních faktorů

Poloha regionu - umístění regionu na území státu, administrativně správní pozice regionu, dopravní a komunikační dostupnost, vazba na hlavní silniční a železniční tahy.

Příroda - přírodní podmínky, přírodní zdroje, ekologické zátěže zděděné z minulosti.

Obyvatelstvo - počet, vývoj, věková a vzdělanostní struktura obyvatelstva.

Ekonomika regionu - sektorová a odvětvová struktura, vlastnická struktura, regionální zvláštnosti průmyslu, zemědělství a rozvoje služeb, připravenost infrastruktury.

Pracovní trh - nabídka pracovních zdrojů, jejich kvalifikační struktura a flexibilita, nezaměstnanost, schopnost ekonomiky vytvářet nová pracovní místa.

Sociální situace - důchodová situace domácností, kupní síla a úroveň spotřeby obyvatelstva, zdravotnické a sociální instituce a dislokace jejich sítě v regionu.

Veřejná správa - působení lokálních a regionálních institucí veřejné správy a vytváření podmínek pro regionální rozvoj (např. vytvářením průmyslových zón), vytváření podmínek pro získání investorů, podpora regionálního rozvoje místní, regionální a centrální veřejnou správou, využívání fondů EU.

Školství - vliv středního a vysokého školství na řešení nabídky a poptávky na trhu práce, úspěšnost absolventů škol na trhu práce, inovační centra, poradenské organizace, technologické a vědecké parky, spolupráce se školami.

Společenské, kulturní a sportovní instituce v regionu - síť a kapacita zařízení, frekvence akcí, úroveň návštěvnosti, cenová dostupnost.

2.2 Okruhy exogenních faktorů

Regionální zázemí kraje - vliv ostatních, zejména sousedních regionů a jejich vztahy s daným regionem, zejména v oblasti obchodu, služeb, dopravy a migrace obyvatelstva.

Centrální veřejná správa - vliv institucí centrálních orgánů na daný region, a to vytvářením politik zvláště v oblasti ekonomiky, zaměstnanosti a regionálního rozvoje.

Instituce EU - vliv institucí EU na daný region, a to obecně svými záměry v oblasti regionální politiky a specificky při aplikaci pomoci ze strukturálních fondů. [3]

Z výše uvedeného je zřejmé, že úloha institucí zde může hrát velmi významnou úlohu. Podle známých ekonomických teorií působí institucionální faktory obecně v dlouhodobém období. Institucionální faktory lze jen velmi obtížně kvantifikovat. Aktuální úroveň společenského produktu je dominantním způsobem ovlivněna především hospodářskými cykly, a nemá proto vůči dlouhodobému ekonomickému růstu (tj. skutečnému zvyšování produkční kapacity země) v podstatě žádnou vypovídací schopnost. [2, 72]

2. 3 Podpora hospodářského růstu

Z hlediska názorů na to, jaká opatření vedou k hospodářskému růstu lze ekonomickou obec rozdělit do dvou základních skupin: intervencionisté a liberálové. Zastánci intervencionalismu mají v současnosti na tvorbu praktické hospodářské politiky převažující vliv [2, 73]. V případě regionálního rozvoje jde o vliv zcela dominantní.

3. Opatření na podporu hospodářského růstu ve Zlínském kraji

Vedle struktur EU, které byly zřízeny na podporu méně rozvinutých regionů a vládních institucí ČR je již téměř 10 let obnoven Zlínský kraj, jehož činnost směřuje ke správě tohoto regionu s cílem zajistit jeho rozvoj. Vize zabezpečení rozvoje regionu z pohledu veřejných institucí od počátku směřuje k opatřením vedoucím ke zlepšení endogenních činitelů popsanych výše. V uvedených oblastech se efekty projeví v poklesu míry nezaměstnanosti, redukci strukturální nezaměstnanosti, restrukturalizaci průmyslu, vzdělanosti a kulturnosti obyvatelstva, zvýšení pozice sektoru služeb a ve zvýšení ekonomické role a vlivu regionu Zlínského kraje v rámci ekonomiky České republiky, resp. EU měřeno ukazatelem HDP na obyvatele.

4. Odhad vlivu institucí na HDP Zlínského kraje a jeho růst

Je zřejmé, že institucionální faktory ovlivňují a determinují potenciální produkt. Měření přínosů institucionálních opatření, resp. úbytku potenciálního produktu díky nedokonalým institucím je mimořádně obtížné. Přesto je pro další pozitivní vývoj nezbytné získat alespoň odhad tohoto vlivu.

Pokud je detailní analýza mimořádně náročná, pak lze jako přijatelnou aproximaci použít odhad na základě srovnání vývoje HDP mezi Zlínským krajem a ostatními kraji České republiky, resp. podílu Zlínského kraje na tvorbě HDP celé ČR.

4.1 Srovnání vývoje HDP mezi Zlínským krajem a vybranými kraji ČR

TAB. 1: Vývoj HDP ve stálých cenách (předchozí rok=100)

Kraj	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Δ za období*	Ø za rok*
Karlovarský	103,2	102,1	100,2	104,0	100,4	103,8	99,7	13,4	1,9
Ústecký	101,1	107,2	102,5	104,4	106,2	102,2	103,2	26,8	3,8
Liberecký	102,7	95,7	102,3	108,3	105,1	101,3	101,3	16,7	2,4
Plzeňský	98,7	105,3	107,3	106,5	107,7	102,9	100,4	28,8	4,1
Středočeský	103,3	103,1	103,4	108,3	113,0	108,0	104,8	43,9	6,3
Jihočeský	105,3	102,9	104,1	106,5	106,0	100,7	103,2	28,7	4,1
Pardubický	103,1	105,6	102,3	105,4	107,2	107,0	105,2	35,8	5,0
Olomoucký	103,0	103,1	107,1	105,5	104,2	104,7	104,2	31,8	4,5
Moravskoslezský	101,2	104,0	109,0	105,5	103,6	104,9	100,6	28,8	4,1
Zlínský	98,6	103,0	100,8	108,2	108,8	106,7	101,7	27,8	4,0
ČR	101,9	103,6	104,5	106,3	106,8	106,1	102,5	31,7	4,5

Zdroj: Český statistický úřad, * vlastní výpočty

Z tab. 1 je patrné, že Zlínský kraj v průběhu sledovaného období nijak nepřiblížil nejrozvinutějším krajům ČR, byť historicky k takovým krajům patřil. Zaostávající kraj by měl být schopen při využití zdrojů určených právě na rozvoj regionů a správně přijatým rozvojovým opatřením růst dlouhodobě rychleji než kraje rozvinutější, resp. daný rozdíl zmenšovat.

TAB. 2: HDP Zlínského kraje a model růstu

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Δ za obd.*	Ø za rok*
HDP (mil. Kč)	112493	122489	127993	137313	150827	165225	169153	56660	8094
Model růstu > 0,7 %*	113280	124155	130611	141060	155872	171771	177096	63815	9116

Zdroj: Český statistický úřad, * vlastní výpočty

Zlínský kraj však naopak spíše dále ztrácel nejen vzhledem k průměrnému růstu celé ČR, ale i vzhledem k některým krajům se srovnatelnými výchozími podmínkami jako je např. kraj Olomoucký nebo Pardubický. Přestože období, za které byly získány statistické údaje, se jeví pro posouzení vlivu institucionálního rámce na růst poměrně krátké, lze i tak získat alespoň přibližný odhad.

Rozdíl mezi průměrným meziročním přírůstkem reálného HDP Zlínského a Olomouckého či Pardubického kraje činil cca 0,7 %. Pokud toto číslo vezmeme jako aproximaci ztráty růstu potencionálního produktu vlivem horšího prostředí,

pak lze vypočíst, že HDP Zlínského kraje v posledním sledovaném roce byl o 7155 mil. Kč nižší než by mohl být, pokud by rostl obdobně rychle jako vybrané srovnatelné kraje, resp. tempem mírně vyšším než byl růst celé ČR v uvedeném období.

TAB. 3: Regionální struktura HDP (v %)

Území	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Česká republika	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Česká republika bez Prahy	76,2	76,1	76,5	76,0	75,8	75,1	74,7
Kraje							
Hlavní město Praha	23,8	23,9	23,5	24,0	24,2	24,9	25,3
Středočeský kraj	10,5	10,5	10,6	10,3	10,7	10,8	10,7
Jihočeský kraj	5,5	5,5	5,5	5,5	5,5	5,3	5,3
Plzeňský kraj	4,9	5,0	5,2	5,1	5,1	5,0	4,9
Karlovarský kraj	2,4	2,4	2,3	2,2	2,1	2,1	2,1
Ústecký kraj	6,4	6,6	6,6	6,5	6,5	6,3	6,4
Liberecký kraj	3,7	3,4	3,4	3,5	3,4	3,2	3,1
Královéhradecký kraj	4,9	4,8	4,8	4,7	4,5	4,5	4,4
Pardubický kraj	4,2	4,2	4,2	4,1	4,1	4,1	4,1
Vysočina kraj	4,3	4,3	4,3	4,2	4,2	4,2	4,1
Jihomoravský kraj	10,2	10,3	10,1	10,0	10,1	10,1	10,1
Olomoucký kraj	4,9	4,8	4,9	4,7	4,6	4,6	4,7
Zlínský kraj	4,8	4,8	4,6	4,7	4,7	4,7	4,6
Moravskoslezský kraj	9,5	9,6	10,1	10,4	10,1	10,2	10,1

Zdroj: Český statistický úřad

Podíl Zlínského kraje na tvorbě HDP České republiky je zřejmý z tab. 3. Zde lze také sledovat postupný mírný propad tohoto ukazatele u většiny krajů. Z toho je možno usuzovat na prohlubování rozdílů mezi Prahou a ostatními kraji. Efekty spojené umístěním významných firem a veřejných institucí do hlavního města, spolu s dlouhodobě budovanou infrastrukturou mají dominantní vliv na růst HDP v Praze a další posilování jejího významu v celé české ekonomice.

5. Závěr

Změna institucionálních faktorů je značně složitý a časově náročný proces. Stejně tak setrvačnost jejich působení lze překonat až v dlouhodobém horizontu. Přestože lze na základě již realizovaných opatření očekávat pozitivní dopady do tempa ekonomického růstu Zlínského kraje, na konkrétních makroekonomických údajích lze změnu očekávat nejdříve v horizontu přesahujícím 5 let.

Literatura:

- [1] VORLÍČEK, J. *Úvod do ekonomie veřejného sektoru*. 1. vyd. Praha: Vysoká škola ekonomická, 2008, 384 s. ISBN 978-80-245-1419-2
- [2] VARADZIN, F. a kol.: *Ekonomický rozvoj a růst*. 1. vyd. Praha: Professional Publishing, 2004, 329. s. ISBN 80-86419-61-4
- [3] *Předpoklady a východiska analýzy kraje (regionu)* [online]. [cit. 2004-04-21]. Dostupný z WWW: < <http://www.topregion.cz?articleId=1640/> >

ZNALOSTNÍ MANAGEMENT A SYSTÉMOVÉ ARCHETYPY V PODMÍNKÁCH REGIONU

KNOWLEDGE MANAGEMENT AND SYSTEM ARCHETYPES IN REGION CASE

Marta Wilczková

Slezská univerzita v Opavě

wilczkova@opf.slu.cz

Klíčová slova:

systémová analýza – systémové archetypy – znalostní management.

Key words:

system analysis – system archetypes – knowledge management

Abstract:

The paper deals with the importance and status of strategic knowledge management for long-term optimal region-effectiveness. The article focuses on the practical application of systems analysis using system archetypes for solving the problem of knowledge evaluation and knowledge management in the region case. Important elements of system archetypes are reinforcing processes, delays and balancing processes, which allow clarifying the relationships among entities of the region and it helps to find a suitable solution for increasing of the region competitiveness.

Úvod

V souvislosti s globalizujícím se světem vzrůstá míra konkurence nejenom na trzích výrobků a služeb, ale také se zvyšuje konkurence mezi jednotlivými regiony. Také postupné sjednocování Evropy přispívá k rychlejšímu vytváření významných rozdílů mezi regiony. Rozvoj jednotlivého regionu je důležitým atributem rozvoje jakéhokoli vyššího územního celku na jedné straně a současně je výsledkem a souhrnem společného působení jednotlivých subjektů a procesů, které jsou součástí regionu. Faktory, které mají pozitivní vliv na rozvoj regionu, umožňují podnikům a organizacím získávat konkurenční výhodu a současně také představují výhodu vůči ostatním regionům. Proto analýza faktorů rozvoje regionu může pomoci využít silné stránky a omezit vliv slabých stránek regionu.

Udržitelný rozvoj [1] (sustainable development) je rozvoj, který umožní obyvatelům v současnosti, a také v budoucnosti uspokojovat jejich základní životní potřeby a současně nebude snižovat rozmanitost přírody a zachová přirozené funkce ekosystému. V rámci ekonomiky považují autoři zabezpečení nabídky a poptávky za dostačující pro to, aby se ze střednědobého až dlouhodobého hlediska zajistila vývojová stabilita. Za základní prvek v procesu považují poptávku, která může být také zdrojem negativního dopadu na udržitelný rozvoj. Nejdůležitějšími klíčovými oblastmi tvorby poptávky, které dlouhodobě ovlivňují ekonomický růst a udržitelný rozvoj regionů jsou:

- ekonomické nástroje – cena, poplatky za spotřebu a kompenzační poplatky, daně, platby z titulu odpovědnosti za škodu apod.,
- regulační nástroje – normy pro označování výrobků, pro dopravu, energetiku atd.,
- nástroje managementu – změny parametrů jednotlivých procesů ve výrobě, odbytu, organizaci, apod.,
- sociální nástroje – informování veřejnosti, vzdělávání,
- ostatní nástroje – stanovování cílů, určování indikátorů pro vyhodnocování technologií, urbanistické plánování.

Systémové archetypy a znalostní management

V současné globální ekonomice se stávají znalosti jedním z nejdůležitějších faktorů rozvoje ekonomiky a společně s tím také rozvoje regionu. Důležitost a význam znalostí dokládá také vznik termínu znalostní ekonomika (knowledge-based economy). Znalostní ekonomika je charakteristická růstem významu lidských zdrojů, které představují důležitou hodnotu a přispívají značným podílem k úspěchu a konkurenceschopnosti jednotlivých regionů. Za základní pilíře znalostního managementu [3] a tím také znalostní ekonomiky se považují *lidé, procesy, infrastruktura*.

Pro popis a analýzu problému implementace znalostního řízení je možné využít metodu „systémových archetypů“, kterou Peter Senge publikoval v knize *The Fifth Discipline. The Art and Practice of the Learning Organization* (1990) a v českém překladu byla na trh uvedena v roce 2007. Metoda „systémových archetypů“, je založená na mapování zpětnovazebných smyček mezi jednotlivými prvky problému. Senge rozlišuje následující systémové archetypy:

- vyvažující proces s prodlevou,
- meze růstu,
- přesouvání břemena, speciální případ přesouvání břemena na zasahujícího,
- rozklad (erodování) cílů,
- stupňování (eskalace),
- úspěch úspěšným,
- tragedie společného,
- nápravná opatření, která se vymstí,
- růst a nedostatečné investice.

Existují dva základní typy [6] zpětnovazebních procesů: posilující (označení **R**) nebo také zesilující a vyvažující (označení **B**) či vyrovnávající. V rámci systému je posilující zpětná vazba příčinou růstu a vyvažující zpětná vazba se projevuje všude, kde pozorujeme cílově orientované chování. Dalším důležitým pojmem je prodleva (označení **D**), která způsobuje pozvolný a postupný následek určitého chování takže skutečné důsledky rozhodnutí mohou být pro firmu neočekávané.

Dalším faktorem, který je pro popis systému důležitý je pojem hranice systému [7, 8]. Hranice systému určují možnosti přímého ovlivňování. Význam hranic je možné uvést na příkladu archetypu eskalace, kde aktivita jednoho regionu, v našem případě zvýšení finanční podpory podnikům může vést k následné odezvě u dalších regionů. Důsledkem je zvýšení nároků na příjmy rozpočtů regionů a tím také tlak na daňové zatížení subjektů. Senge označuje zmiňovaný problém jako archetyp *eskalace*. Řešením je možný přesun „boje o nové podniky a pracovní místa“ z jednoduché finanční oblasti do oblasti tvorby a řízení znalostí.

Na regionální úrovni může nesystémový tlak na zvyšování úrovně znalostí vyústit v nárůst nákladů na řízení znalostí a může mít za následek snížení míry konkurenceschopnosti regionu a je také možnou příčinou nedostatečné stability podnikatelského prostředí, v důsledku finanční podpory neživotaschopných projektů. Příklad takového chování je možné vysvětlit prostřednictvím archetypu *nápravná opatření, která se vymstí nebo nefungují*.

Mezi nejdůležitější *přínosy implementace znalostního managementu* [2] na úrovni řízení organizace, které mají vztah k vlastnímu znalostnímu managementu, patří především zlepšení sdílení znalostí a kooperace mezi zaměstnanci organizace, rozšiřování nejlepších praktik v podniku, zlepšení učení se a integrace nováčků, eliminace ztráty know-how, zlepšení kvality projektů a inovace, zdokonalení vztahů s externím prostředím (především zákazníky, konkurencí apod.) a snaha připravit se na jejich vývoj, připravenost reagovat na neočekávané události schopnost zvládnout naléhavé krizové situace.

Za další *přínosy znalostního managementu* [2], které jsou přímo spojené se základními obchodními cíli organizace, se považují zvýšení výkonnosti organizace, zvýšení zisku, maximalizace tržeb, snížení nákladů, zavedení nových způsobů práce, vytvoření nových příležitostí na trhu.

Z uvedeného je zřejmé, že v případě, že zavedení znalostního managementu může být přínosné na úrovni jedné organizace nebo podniku, je velice pravděpodobné, že zavedení obdobného přístupu na úrovni regionu bude mít také pozitivní dopady. Důležitým problémem implementace znalostního managementu na úrovni regionu je určení cílů, výběr vhodných postupů a především identifikace vhodných kritérií pro měření a vyhodnocení výsledků a přínosů znalostního managementu, které budou sloužit ke klasifikaci regionů a následným opatřením. V rámci dokumentu *Národní strategický referenční rámec ČR 2007-2013* se uvádí klasifikace regionů v podmínkách České republiky. Jedná se o následující regiony „soudržnosti“ [4]:

- *regiony rychle se rozvíjející* – Praha,
- *regiony rozvíjející se* – Jihozápad a Střední Čechy,
- *regiony s nízkou dynamikou růstu* – Jihovýchod a Severovýchod,
- *regiony zaostávající* – Střední Morava,
- *regiony upadající* – Moravskoslezsko a Severozápad.

Závěr

Rozvoj nových technologií, rychlejší komunikace má významný vliv na rozvoj tržního prostředí a tím také na konkurenceschopnost jednotlivých regionů. Znalostní ekonomika se zaměřuje na efektivnější uplatnění lidského kapitálu a tím přispívá k úspěchu jak jednotlivých podniků a organizací na jedné straně, ale také úspěchu a udržitelnému rozvoji celého regionu, přičemž výsledný efekt není možné chápat jenom jako pouhý součet úspěchů jednotlivých subjektů působících na vybraném geografickém území, ale jedná se spíše o synergický efekt a v důsledku toho dosažení kvalitativně vyšší úrovně rozvoje oblasti.

Analýza faktorů rozvoje regionu tak umožní využít šanci a pomůže lépe koordinovat postup a také řízení partnerství v rámci regionů v podmínkách nejistoty. Problémy, které pramení z rychlých změn vnějšího prostředí, by měli být minimalizovány prostřednictvím zlepšení informovanosti o vývoji makroprostředí a mikroprostředí, zavedení postupů a činnosti zaměřených na podporu aktivit občanů regionu, které umožní vhodnou reakci na všechny změny, které nastanou. Podpora a zvyšování kvalifikace, motivace a angažovanosti občanů může umožnit lepší adaptaci na změny ve struktuře subjektů regionu, především struktuře podnikatelského prostředí.

Uplatňování a implementace přístupů a metod znalostního managementu v rámci řízení rozvoje regionu je možné tedy považovat za významnou podmínku pro zvyšování konkurenceschopnosti regionu a tím také zlepšení podmínek prostředí pro subjekty působící na konkrétním geografickém území.

Literatura:

- [1] BERAN, V., DLASK, P. *Management udržitelného rozvoje regionů, sídel a obcí*. Praha: Academia, 2005. ISBN 80-200-1201-X.
- [2] BUREŠ, V. *Znalostní management a proces jeho zavádění. Průvodce pro praxi*. Praha: Grada Publishing, 2007. ISBN 978-80-247-1978-8.
- [3] LESÁKOVÁ, L. et al. *Innovative Management in the Knowledge-based Economy*. Banská Bystrica: Univerzita Mateja Bela, Ekonomická fakulta v Banskej Bystrici, 2009. ISBN 978-80-8083-748-8.
- [4] Národní rozvojový plán ČR na léta 2007-2013. Přístupné online na <http://www.strukturalni-fondy.cz>, [20. 5. 2010].
- [5] PETŘÍKOVÁ, R. a kol. *Moderní management znalostí (principy, procesy, příklady dobré praxe)*. Příbram: Professional Publishing, 2010. ISBN 978-80-7431-011-9.
- [6] SENGE, P. *Pátá disciplína. Teorie a praxe učící se organizace*. Praha: Management Press. 2007. ISBN 978-80-726-1162-1.
- [7] WOLSTENHOLME E. Using generic system archetypes to support thinking and modelling. In *System Dynamics Review*. 2004.
- [8] WOLSTENHOLME E. Towards the definition and use of a core set of archetypal structures in system dynamics. In *System Dynamics Review*. 2003.

Hradecké ekonomické dny

Ročník 1.

Díl 1.

Recenzovaný sborník mezinárodní odborné konference

Hradecké ekonomické dny 2011

Hradec Králové 1. a 2. února 2011

Redaktor: Ing. Pavel Jedlička, CSc.

Hradecké ekonomické dny vycházejí jednou ročně

Náklad: 160 ks.

Vydává: Univerzita Hradec Králové

IČO: 62690094

Adresa vydávajícího: Rokitanského 62, Hradec Králové 3, 500 03,
Česká republika

Zodpovědné oddělení: Fakulta informatiky a managementu, Katedra
ekonomie, Katedra managementu

ISSN 2464-6032 (Print)

ISSN 2464-6040 (Online)

ISBN 978-80-7435-100-6