



Univerzita Hradec Králové
Fakulta informatiky a managementu

Hradecké ekonomické dny

Roč. 3(1)

Recenzovaný sborník
mezinárodní odborné konference
Hradecké ekonomické dny 2013

Hradec Králové 19. a 20. února 2013

Adamczuk * Ansorge * Bachmann * Bargieł * Beck * Beściak * Bórawski * Boruch * Božek
Březinová * Celer * Čámská * Čechurová * Čermák * Dittrichová * Dotlačilová – Šimpach
Drahokoupil * Drahokoupil – Marešová * Dziura * Furman * Gołębiewska – Gołębiewski
Gurinová – Hovorková Valentová * Hájek * Hajko * Halajčuk – Procházka * Hamplová
Hedvičáková * Hedvičáková — Kenjová * Hlásna – Kaiser * Hnátek – Hnátková * Honková
Horváth * Horváthová – Bendová * Horvátová – Pilch * Jablonský * Jangl * Jánský * Bureš
Kolerová – Marešová – Otčenášková – Zubr - Jašíková * Jedlička – Kovárník * Jidra
Jirásková * Josefová – Štyrský * Kantnerová * Koštuříková * Kováčová * Kovárník – Jedlička
Kowalska * Kraftová – Applová * Králik * Kulířová * Lalić – Rusnáková – Gordiaková
Levičková * Macháček * Marešová * Maryniak * Matějovská * Adamczuk * Ansorge
Bachmann * Bargieł * Beck * Beściak * Bórawski * Boruch * Božek * Březinová * Celer
Čámská * Čechurová * Čermák * Dittrichová * Dotlačilová – Šimpach * Drahokoupil
Drahokoupil – Marešová * Dziura * Furman * Gołębiewska – Gołębiewski * Gurinová
Hovorková Valentová * Hájek * Hajko * Halajčuk – Procházka * Hamplová * Hedvičáková
Hedvičáková — Kenjová * Hlásna – Kaiser * Hnátek – Hnátková * Honková * Horváth
Horváthová – Bendová * Horvátová – Pilch * Jablonský * Jangl * Jánský * Bureš – Kolerová
Marešová – Otčenášková – Zubr - Jašíková * Jedlička – Kovárník * Jidra * Jirásková
Josefová – Štyrský * Kantnerová * Koštuříková * Kováčová * Kovárník – Jedlička * Kowalska
Kraftová – Applová * Králik * Kulířová * Lalić – Rusnáková – Gordiaková * Levičková
Macháček * Marešová * Maryniak * Matějovská * Adamczuk * Ansorge * Bachmann
Bargieł * Beck * Beściak * Bórawski * Boruch * Božek * Březinová * Celer * Čámská
Čechurová * Čermák * Dittrichová * Dotlačilová – Šimpach * Drahokoupil * Drahokoupil
Marešová * Dziura * Furman * Gołębiewska – Gołębiewski * Gurinová – Hovorková
Valentová * Hájek * Hajko * Halajčuk – Procházka * Hamplová * Hedvičáková * Hedvičáková
Kenjová * Hlásna – Kaiser * Hnátek – Hnátková * Honková * Horváth * Horváthová



Univerzita Hradec Králové
Fakulta informatiky a managementu

Hradecké ekonomické dny

Roč. 3(1)

Recenzovaný sborník mezinárodní odborné
konference Hradecké ekonomické dny 2013

Hradec Králové 19. a 20. února 2013

Výkonný editor: Ing. Pavel Jedlička, CSc.

© 2013 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 978-80-7435-249-2

Publikace neprošla jazykovou úpravou.

OBSAH

PŘEDMLUVA	9
WIZERUNEK EUROREGIONU NEISSE-NISA-NYSA (ERN) – JEGO EWOLUCJA W LATACH 1991-2012 EUROREGION NEISSE-NISA-NYSA (ERN) IMAGE - THE EVOLUTION OF THE PERIOD 1991-2012 Franciszek Adamczuk	11
PRŮZKUM STAVU A CELKOVÉHO POVĚDOMÍ O ZNALOSTNÍM MANAGEMENTU V PODNÍCÍCH ORIENTOVANÝCH NA AUTOMOBILOVÝ PRŮMYSL EXPLORATION OF STATE AND TOTAL AWARENESS ABOUT KNOWLEDGE MANAGEMENT IN COMPANY WITH ORIENTATED ON AUTOMOTIVE INDUSTRY Jiří Ansorge	18
WEBOVÁ TRANSPARENTNOST ČESKÝCH NEZISKOVÝCH ORGANIZACÍ WEB TRANSPARENCY OF CZECH NONPROFIT ORGANIZATIONS Pavel Bachmann	23
PROCES INTERNACJONALIZACJI PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE W KONTEKŚCIE PROWADZONEJ POLITYKI REGIONALNEJ KRAJU THE INTERNATIONALIZATION OF ENTERPRISES IN POLAND IN THE CONTEXT OF REGIONAL POLITCS Aleksandra Bargieł	29
KOMPARACE EKONOMICKÉHO ROZVOJE REGIONŮ NUTS II A NUTS III ČESKÉ REPUBLIKY V LETECH 2005 - 2010 COMPARISON OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGIONS NUTS II AND NUTS III OF THE CZECH REPUBLIC IN 2005 - 2010 Vojtěch Beck	41
UWARUNKOWANIA KULTUROWE WHISTLEBLOWINGU JAKO STRATEGII ZARZĄDZANIA ORGANIZACJAMI GOSPODARCZYMI CULTURAL CONDITIONALITY OF WHISTLEBLOWING AS THE STRATEGY OF MANAGEMENT OF BUSINESS ORGANISATIONS Marta Beściak	47
POZYCJA I ZNACZENIE POLSKIEGO ROLNICTWA W TEORII EKONOMII ORAZ NA JEDNOLITYM RYNKU UNII EUROPEJSKIEJ POSITION AND MEANING OF POLISH AGRICULTURE WITHIN ECONOMIC THEORY AND COMMON MARKET OF EUROPEAN UNION Piotr Bórawski	53
ROZWÓJ INFRASTRUKTURY A WZROST GOSPODARCZY INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT AND ECONOMIC GROWTH Anna Boruch	59

TAKSONOMIA STRUKTURY AGRARNEJ PODREGIONÓW POLSKI DLA DWÓCH WARIANTÓW KLAS OBSZAROWYCH GOSPODARSTW TAXONOMY OF AGRARIAN STRUCTURE OF POLISH SUBREGIONS FOR TWO ARRANGEMENTS OF AREAL CLASSES OF FARMS	
Jadwiga Bożek	63
VYBRANÉ UKAZATELE PROCESNÍHO ŘÍZENÍ SLEDOVANÉ MSP V RÁMCI JIHOČESKÉHO KRAJE CHOOSEN INDICATORS OF PROCESS MANAGEMENT MONITORED BY MSP ACCORDING TO REGION OF SOUTH BOHEMIA	
Monika Březinová	70
ČESKÝ DIGITÁLNÍ REKLAMNÍ PROSTOR SE ZVĚTŠUJE THE CZECH DIGITAL ADVERTISING SPACE GETS BIGGER	
Čeněk Celer	77
ZÁKLADNÍ CHARAKTERISTIKY PODNIKŮ V INSOLVENCII BASIC CHARACTERISTICS OF ENTERPRISES IN INSOLVENCY	
Dagmar Čámská	83
BARIÉRY IMPLEMENTACE ŘÍZENÍ PORTFOLIA PROJEKTŮ V ČESKÝCH PODNICÍCH BARRIERS OF PROJECT PORTFOLIO MANAGEMENT IMPLEMENTATION IN CZECH COMPANIES	
Lenka Čechurová	89
HODNOTÍCÍ UKAZATELE VÝKONNOSTI JEJICH VÝHODY A NEVÝHODY NA PŘÍKLADU FAST MOVING CONSUMER GOODS (FMCG) SPOLEČNOSTI ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF PERFORMANCE MEASURES ON THE EXAMPLE OF FMCG COMPANY	
Karel Čermák	95
DVACET LET BANKOVNÍHO SYSTÉMU V ČESKÉ REPUBLICE TWENTY YEARS OF BANKING SYSTEM IN CZECH REPUBLIC	
Jaroslava Dittrichová	101
VYBRANÉ LOGISTICKÉ MODELÝ POUŽÍVANÉ PRO VYROVNÁVÁNÍ A EXTRAPOLACI KŘIVKY ÚMRTNOSTI A VLIV POUŽITÝCH MODELŮ NA HODNOTU STŘEDNÍ DÉLKY ŽIVOTA SELECTED LOGISTIC MODELS USED FOR BALANCING AND EXTRAPOLATION OF MORTALITY CURVES , AND THE IMPACT OF THE MODELS TO THE LIFE EXPECTANCY	
Petra Dotlačilová, Ondřej Šimpach	110
INFORMAČNÍ MANAGEMNT PRÁCE LIKVIDÁTORŮ POJISTNÝCH UDÁLOSTÍ CLAIMS ADJUSTERS´ INFORMATION MANAGEMENT OF WORK	
Josef Drahokoupil.....	115

VÝZKUM PŘÍSTUPU ZAMĚSTNANCŮ NEVÝROBNÍHO PODNIKU K SYSTEMATICKÉMU MANAGEMENTU PRÁCE RESEARCH OF EMPLOYEES' ATTITUDE TO SYSTEMATIC LABOUR MANAGEMENT IN NON-MANUFACTURING ENTERPRISE	
Josef Drahekoupil, Petra Marešová	120
WPŁYW DZIAŁALNOŚCI KORPORACJI TRANSNARODOWYCH NA ROZWÓJ GOSPODARCZY KRAJÓW GOSZCZĄCYCH INFLUENCE OF THE TRANSNATIONAL CORPORATIONS ON THE ECO- NOMIC DEVELOPMENT OF THE HOST COUNTRIES	
Anna Dziura.....	130
KOSZTY POBORU DANIN PUBLICZNYCH W POLSCE THE COSTS OF TAX COLLECTION IN POLAND	
Łukasz Furman	136
DOSTOSOWANIA PRODUKCJI ROLNICZEJ W POLSCE DO ZMIAN INSTYTUCJONALNYCH I KONIUNKTURALNYCH NA RYNKU ŻYWNOŚCI ADJUSTMENT OF AGRICULTURAL PRODUCTION IN POLAND TO INSTITUTIONAL CHANGE AND ECONOMIC SITUATION IN THE FOOD MARKET	
Barbara Gołębiewska, Jarosław Gołębiewski	142
PRAKTICKÁ APLIKACE DVOUSTUPŇOVÝCH NÁHODNÝCH VÝBĚRŮ V SOUBORU OBCÍ ČR PRACTICAL APPLICATION OF TWO-STAGE CLUSTER SAMPLING IN THE POPULATION OF MUNICIPALITIES IN THE CZECH REPUBLIC	
Kateřina Gurinová, Vladimíra Hovorková Valentová	154
EURO VERSUS DOLAR A KORUNA EURO VERSUS DOLLAR AND CROWN	
Ladislav Hájek.....	162
ANALÝZA CEN BENZÍNU A NAFTY V ČR ANALYSIS OF THE PETROL AND NAPHTHA PRICES IN THE CZECH REPUBLIC	
Vladimír Hajko	169
EKONOMICKÝ RÁMEC FUNGOVÁNÍ ZDRAVOTNICKÉ ZÁHCHRANNÉ SLUŽBY V ČESKÉ REPUBLICE ECONOMY FRAMEWORK OF THE MEDICAL SERVICE IN CZECH REPUBLIC	
Tomáš Halajčuk, Miroslav Procházka	175
POSOUZENÍ KONKURENCESCHOPNOSTI PODNIKATELSKÉHO PROSTŘEDÍ V ČESKÉ REPUBLICE A V ZEMÍCH OECD ASSESSMENT OF THE BUSINESS ENVIRONMENT COMPETITIVENESS IN THE CZECH REPUBLIC AND OECD COUNTRIES	
Eva Hamplová	182

METODY A SPECIFIČNOST HODNOCENÍ PŘÍNOSŮ VYBRANÉ SOFT-TECHNOLOGIE METHODS AND INVESTEMENT APPRAISAL METHODS OF THE SOFT-TECHNOLOGY PARTICULARITY	
Martina Hedvičáková	188
MODERNÍ TRENDY V BANKOVNÍM SEKTORU B2C MODERN TRENDS IN BANKING SECTOR B2C	
Martina Hedvičáková, Květoslava Kenjová	197
KLÍČOVÉ KOMPETENCE MANAŽÉRA V PERSONÁLNOM MARKETINGU THE KEY COMPETENCES OF A MANAGER IN PERSONAL MARKETING	
Slávka Hlásna, Tomáš Kaiser	203
VYUŽITÍ METOD JAZYKOVĚDY PŘI VÝZKUMU RODINNÉHO PODNIKÁNÍ V ČESKÉ REPUBLICE APPLICATION OF LINGUISTIC RESEARCH METHODS IN FAMILY BUSINESS IN THE CZECH REPUBLIC	
Milan Hnátek, Milena Hnátková.....	213
PRŮBĚH DOTAZNÍKOVÉHO ŠETŘENÍ PODNIKŮ VE STAVEBNÍM PRŮMYSLU PROCESS QUESTIONNAIRE SURVEY OF ENTERPRISES IN THE BUILDING INDUSTRY	
Irena Honková	225
KOMPONENTY FINANČNÉHO TRHU V TRHOVEJ EKONOMIKE COMPONENTS OF FINANCIAL MARKET IN MARKET ECONOMY	
Marian Horváth	229
METODIKA PRO HODNOCENÍ FUNGOVÁNÍ TALENT MANAGEMENTU MEHODOLOGY FOR EVALUATION OF TALENT MANAGEMENT FUNCTIONING	
Petra Horváthová, Miroslava Bendová	235
O PROBLEMATIKE SPRÁVANIA INVESTOROV NA FINANČNÝCH TRHOCH ABOUT PROBLEM AREA INVESTORS BEHAVIOUR ON FINANCIAL MARKETS	
Eva Horvátová, Ctibor Pilch	242
ON-LINE ŘEŠENÍ ÚLOH LINEÁRNÍHO A CELOČÍSELNÉHO PROGRAMOVÁNÍ ON-LINE SOLVING OF LINEAR AND INTEGER PROGRAMMING PROBLEMS	
Josef Jablonský	252
ŘÍZENÍ FIRMY A POHLEDY NA VLASTNOSTI KOMPETENTNÍHO MANAŽERA MANAGEMENT OF THE COMPANY AND OUTLINES OF CHARACTERISTICS OF A COMPETENT MANAGER	
Patrik Jangl	258

ANALÝZA PŘÍRODNÍCH A SOCIÁLNÍCH PODMÍNEK V REGIONECH ČESKÉ REPUBLIKY ANALYSIS OF NATURAL AND SOCIAL CONDITIONS IN REGIONS OF THE CZECH REPUBLIC	
Jaroslav Jánský	263
KOMPLEXNÍ SYSTÉM HODNOCENÍ KLASTRŮ A COMPLEX APPROACH TO EVALUATION OF CLUSTERS	
Vladimír Bureš, Karolína Kolerová, Petra Marešová, Tereza Otčenášková, Václav Zubr, Veronika Jašíková	269
ANALÝZA FAKTORŮ RŮSTU INKASA DANĚ Z PŘIDANÉ HODNOTY THE ANALYSIS OF DETERMINANTS OF GROWTH OF VALUE ADDED TAX COLLECTION	
Pavel Jedlička, Jaroslav Kovárník	275
ZAJIŠTĚNÍ INSURANCE	
Vojtěch Jindra.....	281
IMPLEMENTACE LOKALIZAČNÍHO ROZHODOVÁNÍ DO PODNIKOVÉ STRATEGIE IMPLEMENTATION LOCALIZATION DECISIONS TO BUSINESS STRATEGY	
Eliška Jirásková	287
PROBLÉMY REGIONŮ V MULTIKULTURNÍ EVROPĚ PROBLEMS OF REGIONS IN MULTICULTURAL EUROPE	
Alena Josefová, Jiří Štyrský	292
FINANČNÍ GRAMOTNOST STUDENTŮ V ČESKÝCH BUDĚJOVICÍCH FINANCIAL LITERACY BY STUDENTS IN ČESKÉ BUĚJOVICE	
Liběna Kantnerová	298
DOPAD REFORM V NEMOCENSKÝCH DÁVKÁCH NA ZAMĚSTNANCE IMPACT OF THE SICKNESS BENEFITS' REFORMS ON THE EMPLOYEE	
Ivana Košťuríková	304
PROBLÉMOVÝ VÝKON KOMPETENCIÍ NA ÚROVNI ÚZEMNEJ SAMOSPRÁVY V PODMIENKACH SR THE PROBLEMS OF THE REALISATION OF SELF-GOVERNMENTS COMPETENCIES ON THE TERRITORIAL SELF-GOVERNMENT OF THE SLOVAK REPUBLIC	
Eleonóra Kováčová	310
VYBRANÉ PROBLÉMY ÚČTOVÁNÍ DLOUHODOBÉHO MAJETKU U PŘÍSPĚVKOVÝCH ORGANIZACÍ SELECTED ISSUES OF LONG-TERM ASSETS ACCOUNTING BY SEMI-BUDGETARY ORGANIZATIONS	
Jaroslav Kovárník, Pavel Jedlička	316

ZADŁUŻENIE JEDNOSTEK SAMORZĄDU TERYTORIALNEGO W ŚWIETLE USTAWY O FINANSACH PUBLICZNYCH LOCAL GOVERNMENT UNITS' DEBT IN THE LIGHT OF THE PUBLIC FINANCE ACT	
Iwona Kowalska	323
VARIABILITA VE TVORBĚ BOHATSTVÍ VARIABILITY IN WEALTH CREATION	
Ivana Kraftová, Petra Applová	329
NEROVNOSTI VO FINANCOVANÍ ROZVOJA REGIÓNOV – VÚC DISPARITIES IN FINANCING DEVELOPMENT OF REGIONS - VÚC	
Ján Králik	339
FOŤT - LOKALITA HÁJENÁ PRO AKUMULACI POVRCHOVÝCH VOD FOŤT – PROTECTED AREA FOR SURFACE WATER ACCUMULATION	
Petra Kulířová	345
ANALÝZA VYBRANEJ HEDGINGOVEJ STRATÉGIE POMOCO SIMULÁCIE V PROSTREDÍ STOCHASTICKEJ VOLATILITY ANALYSIS OF THE SELECTED HEDGING STRATEGY USING SIMULATION IN STOCHASTIC VOLATILITY ENVIROMENT	
Marko Lalić, Martina Rusnáková, Zuzana Gordiaková	351
MAŁÉ A STŘEDNÍ PODNIKY V OSOBNÍCH SLUŽBÁCH SMALL AND MIDLLE BUSINESS IN PERSONAL SERVICES	
Věra Levičková	357
EXPANZIVNÍ FISKÁLNÍ KONTRAKCE – CONTRADICTION IN ADIECTO, ČI ROZUMNÁ HOSPODÁŘSKÁ POLITIKA? EXPANSIONARY FISCAL CONTRACTION – CONTRADICTION IN ADIECTO, OR A REASONABLE ECONOMIC POLICY?	
Martin Macháček	363
SITUACE IT ODBORNÍKU NA TRHU PRÁCE V ČR SITUATION OF IT EXPERT ON THE CZECH LABOR MARKET	
Petra Marešová	369
WĄSKO I SZEROKO POJĘTE PARADYGMATY, W TYM PARADYGMATY ZARZĄDZANIA PARADIGMS IN NARROW AND WIDE SENSE, INCLUDING MANAGEMENT PARADIGMS	
Anna Maryniak	377
ANALÝZA OCHRANY DUŠEVNÍHO VLASTNICTVÍ MSP V RÁMCI ČESKÉ REPUBLIKY ANALYSIS OF THE PROTECTION OF INTELLECTUAL PROPERTY OF SMES WITHIN THE CZECH REPUBLIC	
Petra Matějovská.....	383

PŘEDMLUVA

Fakulta informatiky a managementu Univerzity Hradec Králové pořádala ve dnech 19. – 20. 2. 2013 již 11. mezinárodní vědeckou konferenci **Hradecké ekonomické dny 2013 (HED 2013)**, která se konala pod záštitou guvernéra České národní banky **Miroslava Singera**.

Konference HED 2013 byla zařazena do významných akcí konaných u příležitosti **20. výročí založení Fakulty informatiky a managementu**, fakulty, která prošla za dvacet let dynamickým rozvojem. V souvislosti s konáním konference byla zahájena putovní výstava ČNB „20 let chráníme českou korunu“.

Cílem a záměrem konferencí HED je prezentace výsledků vědeckovýzkumné činnosti v oblasti ekonomie, podnikové ekonomiky a managementu, vytvoření pravidelné platformy pro setkávání odborníků blízkých oborů, posilování interdisciplinárních vztahů a výzkumu, navazování osobních kontaktů důležitých pro předkládání společných výzkumných projektů a vytvoření prostoru pro prezentaci i publikování mladých pedagogů. To vše splňuje i letošní ročník konference HED 2013.

Na konferenci se přihlásilo 186 účastníků, ve sbornících je publikováno 81 příspěvků v češtině, 77 v angličtině, 28 v polštině a slovenštině.

Příspěvky byly tematicky rozděleny a projednávány v osmi sekcích.

1. Aktuální otázky bankovníctví a finančních trhů
2. Makroekonomické souvislosti rozvoje regionů
3. Management a financování rozvoje regionů
4. Ekonomika a management firmy
5. Economy and management of regions and enterprises
6. Ekonomia i zarządzanie regionów i przedsiębiorstw
7. Matematické modely v ekonomii
8. Moderní trendy managementu

Nejvíce přihlášených příspěvků bylo v sekci Ekonomika a management firem a v sekci Aktuální otázky bankovníctví a finančních trhů se zaměřením na 20 let od zrodu České národní banky, bankovního systému České republiky a od vzniku české koruny.

Dva díly recenzovaného sborníku z konference HED 2013 obsahují 109 příspěvků (v češtině, slovenštině a polštině), v dalším dílu sborníku je publikováno 77 příspěvků v angličtině.

Poděkování patří všem, kteří se podíleli na přípravě konference, členům vědeckého, organizačního a programového výboru. Poděkování patří i recenzentům a editorovi za zpracování a vydání sborníku.

Věřím, že konference Hradecké ekonomické dny přispěla k výměně odborných poznatků a navázání a prohlubování dobrých kolegiálních vztahů.

Významným úspěchem a oceněním pro katedru ekonomie, katedru managementu a celý tým bylo zařazení sborníků z konferencí Hradecké ekonomické dny za roky 2005 - 2011 do **databáze CPCI** (Conference Proceedings Citation Index) na Web of Science. Také u sborníku HED 2013 budeme o jeho zařazení do uvedené databáze usilovat.

V Hradci Králové dne 11. 1. 2013
Ing. Jaroslava Dittrichová, Ph.D.
vedoucí Katedry ekonomie
Fakulta informatiky a managementu
Univerzita Hradec Králové

WIZERUNEK EUROREGIONU NEISSE-NISA-NYSA (ERN) – JEGO EWOLUCJA W LATACH 1991-2012

EUROREGION NEISSE-NISA-NYSA (ERN) IMAGE - THE EVOLUTION OF THE PERIOD 1991-2012

Franciszek Adamczuk

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

franciszek.adamczuk@ue.wroc.pl

Key words:

image – border – euro-region – cross-border cooperation

Abstract:

The article concerns the identification on the Euroregion Neisse-Nisa-Nysa image in 1991-2012. The author attempts to analyze the evolution and determine the factors affecting the shape of the period considered. The paper presents an output image of 1991 ERN and proposed six pieces - contemporary - the end of 2012, the core of the image. The final section provides conclusions and recommendations on the ERN image in the coming period in the forthcoming new development strategy ERN.

Wstęp

Celem opracowania jest identyfikacja wizerunku Euroregionu Neisse-Nisa - Nysa (ERN) i ukazanie jego ewolucji w trakcie 21 lat funkcjonowania tej wspólnoty na pograniczu niemiecko-czesko-polskim. Autor przyjmuje hipotezę, że wizerunek ten od roku 1991 ulegał permanentnym zmianom, a wpływ miały na to zarówno czynniki wewnętrzne i zewnętrzne. Autor pragnie je przedstawić i ocenić ich rolę w tej ewolucji. Opracowanie stanowi kolejną publikację autora, zawierającą wyniki badań z tego zakresu w ostatnich latach.[1, s.450-465]. W drugiej części opracowania podjęto próbę autorskiej identyfikacji aktualnego wizerunku ERN, odnosząc się m.in. do badań czeskich i niemieckich na ten temat.

1. Miejsce wizerunku regionu w marketingu regionalnym

W marketingu regionalnym, image (ang. Image, franc. image, niem. Ryfbild lub Image, ros. imidż), oznacza subiektywne przedstawienie sobie (wyobrażenie) przedmiotów i zjawisk. Pojęcie odnoszone jest najczęściej do marki, towaru czy firmy, ale coraz częściej do innych podmiotów w tym miast i regionów – także struktur transgranicznych.

Obok klasycznej interpretacji wizerunku zawartej m.in. w pracy Ph.. Kotlera [3] szeroko upowszechnione jest podejście M. Mefferta, . Ch Burmana, Ch..

Beckera, którzy wizerunek min. regionu- traktują jako szczególną jego cechę, a region - produkt regionalny jako dobro ograniczone, który rozwijając się wyznacza stopniowo ramy wizerunku docelowego [6 oraz 5, s. 38-40]. Jak wynika z tego nie jest on statyczny i trwały, ulegać musi zmianom w miarę jak zmienia się sama firma (miasto) i zmieniają się jej (jego) „obserwatorzy”. Tak więc każde miasto, region mając swoje walory, cechy, podmioty, ma tzw. swój wystrój, który wpływa na wartość regionu (miasta) Wartość regionu trudno sprowadzić do miar ilościowych, zwłaszcza, że niektóre z cech i elementów są niemierzalne i mają charakter jakościowy [5, s. 51-53 i 8, s. 44-48]. Można więc mówić o wizerunku wewnętrznym (tzw. rezydentów: użytkowników, klientów, kontrahentów) i zewnętrznym. Pozytywny wizerunek regionu w otoczeniu promuje jego rozwój, przyciąga gości i inwestorów, partnerów i kontrahentów, wzmacnia pozycję regionu w otoczeniu. Pozytywny wizerunek w ocenie rezydentów zwiększa identyfikację, eliminuje delokalizację i ucieczkę poza region, motywuje do podejmowania inicjatyw i współpracy, rodzi swoisty kapitał i integrację. Najważniejszą częścią wizerunku jest jego rdzeń, wokół którego ma miejsce tworzenie kolejnych jego elementów. Rdzeń wizerunku ma charakter dynamiczny.

Euroregion jako region składający się z części będących w różnych krajach ma swoją specyfikę. Zachodzące zmiany strukturalne, działania na rzecz korzystnego postrzegania regionu oraz coraz szersze powiązania z otoczeniem wpływają na kształtowanie wizerunku i jego ewolucję, co zostanie ukazane w dalszej części opracowania.

2. Elementy i czynniki tworzące pierwotny wizerunek ERN

ERN powstał u styku granic Republiki Federalnej Niemiec, Republiki Czeskiej (ówcześnie Czechosłowacji) i Rzeczypospolitej Polskiej 21 grudnia 1991 roku. Jego obraz – zawarty w Memorandum przyjętym przez Konferencję założycielską był stosunkowo łatwy do identyfikacji. W kwestii formalnej należy przypomnieć, że ERN jest najstarszym euroregionem na obszarze Europy Środkowo-Wschodniej. Obejmuje obszar 14 tys km kw i zamieszkuje go ponad 1,7 mln mieszkańców. Pierwotny wizerunek ERN w roku 1991, opierał się na następujących cechach obszaru:

1. ERN jest obszarem stykowym o cechach wysokiej peryferyjności w sensie przestrzennym i komunikacyjnym. Istniejąca sieć dróg, połączeń kolejowych jest wysoce niezadowalająca, połączenia lotnicze nie istnieją, niewystarczająca jest liczba przejść granicznych.
2. Obszar jest wysoce zdewastowany przyrodniczo i ekologicznie i jest składnikiem tzw. „Czarnego trójkąta” („Trójkąta siarkowego”) istniejącego

w tej części Europy oraz występowania klęski ekologicznej lasów w Sudetach. Głównym sprawcą zanieczyszczeń jest węgiel brunatny i jego spalanie w zlokalizowanych elektrowniach oraz sfera komunalna.

3. Region o potrzebach restrukturyzacji gospodarki.. ERN jest obszarem o cechach sztucznie realizowanej industrializacji w okresie socjalizmu, ze stosunkowo silnie rozwiniętym przemysłem lekkim, chemicznym, maszynowym, szklarskim, papierniczym.
4. Obszar ERN to fragment europejskiej przestrzeni o dużych tradycjach wypoczynku, rekreacji – szczególnie widocznych przed II wojną światową i turystyki w klasycznym rozumieniu tego słowa i równocześnie o zaniedbanej bazie turystycznej [7, s.53-78] Turystyka w okresie realnego socjalizmu traktowana była jako jedna z wielu funkcji regionu, co nie sprzyjało rozwojowi bazy turystycznej i infrastruktury na jej potrzeby.
5. Region obciążony przeszłością historyczną, obszar konfrontacji i walki o wpływy pomiędzy władcami ówczesnych potęg europejskich: Saksonii, Prus, Czech i władców Śląskich i Polski. Do tego dochodzą obciążenia związane ze zmianami granic państwowych po II wojnie światowej.
6. Region o stosunkowo wysokim poziomie patologii społecznych, przestępczości celnej, dewizowej, nielegalnego przekraczania graniczy, kradzieży np. aut, prostytutki itp., Patologia ta była zgodnie postrzegana jako hamulec rozwoju turystyki regionu i współpracy transgranicznej w tej części Europy.
7. Region specyficznych cechach demograficznych. Po stronie polskiej zamieszkały przez ludność napływową pochodzącą z byłych wschodnich obszarów Rzeczypospolitej, po stronie czeskiej po opuszczeniu społeczności niemieckiej po II wojnie światowej.

Region posiadał na początku lat 90-tych XX wieku typową dla takich obszarów strukturę demograficzną, Należy pamiętać o stosunkowo dużej ilości Polaków – mieszkańców pogranicza, pracujących w ówczesnym czechosłowackim przemyśle lekkim, czy w stosunkowo mniejszym zakresie w ówczesnej NRD.

Wśród najważniejszych czynników tworzących wizerunek ERN, w latach 1990-2012, w świetle materiału faktograficznego zaliczyć należy:1 zakres współpracy międzyregionalnej i jej formy, działania podejmowane na zewnątrz obszaru, dostępność i zakres źródeł informacji, uwarunkowania wewnętrzne i zewnętrzne, zakres i formy promocji, kształt i zakres działań

¹ Autor odnosi się min. do prowadzonych badań z tego zakresu min. przez Instytut Ekologicznego Rozwoju Przestrzennego im. Leibniza w Dreźnie {LI fÖR}, przez prof..dr Isolde Roch.. Patrz [9]

instytucji regionalnych, inne czynniki np. atmosfera polityczna, działalność grup społecznych, aktywność grup ekstremalnych itp.

ERN w publikatorach publicznych i prywatnych i traktowany jest z reguły jako region o dużym potencjale rozwojowym (nie w pełni wykorzystanym) o cechach peryferyjności.²

4. Składowe wizerunku ERN - wizerunek współczesny

Działania na rzecz pozytywnego wizerunku ERN wewnątrz wspólnoty i na zewnątrz podejmowane były sukcesywnie w latach 1991-2012 są różnorodne i mają różną skuteczność. Pełna identyfikacja tego procesu jest bardzo trudna i wielowątkowa i zdecydowanie wykracza poza cele prezentowanego materiału, a także możliwości autora.

Stanowisko obywateli ERN wobec trójstronnej współpracy było na początku nieco nieufne i symptomatyczne. Potwierdzały to prowadzone ówczesnie badania nt. społecznej akceptacji idei euroregionalizacji, prowadzone min. z udziałem autora opracowania. Stopniowo stan ten ulegał poprawie, co widoczne było we wzroście udziału obywateli ERN w inicjatywach transgranicznych, i imprezach masowych z tym związanych.

Bardzo korzystny wpływ na wizerunek ERN ma bezpośrednia współpraca podmiotów polskich, czeskich i niemieckich min. z dziedziny nauki, edukacji, kultury, sportu, a także współpraca instytucji otoczenia biznesu, a nawet grup zainteresowań. To właśnie środowisko naukowe ERN (4 szkoły wyższe) podjęło jako pierwsze kroki współpracy transgranicznej i to wcześniej niż formalnie powstał ERN, powołując Akademickie Centrum Koordynacyjne (ACC) z/s w Libercu na tamtejszym Uniwersytecie Technicznym. Obraz ERN na zewnątrz np. w Brukseli., kształtują Biura Dolnego Śląska, Republiki Czeskiej i Saksonii. ERN jest widziany jako potencjalne Europejskie Ugrupowanie Współpracy Terytorialnej (EUWT). [2, s. 2 oraz 4, s. 114-120]. Trwają prace nad takim rozwiązaniem.

Współczesny rdzeń wizerunku ERN składa się – wg. autora opracowania, z 6 następujących części składowych. ERN – przygraniczny region „zielony” (zieleniejący), w wyniku proekologicznej restrukturyzacji gospodarki i proekologicznej edukacji społecznej, Wspólnota interesów o wiodącej funkcji turystycznej, region urlopowy, o wzrastającym znaczeniu usług, ale

² Badania dotyczące wizerunku ERN prowadziła strona czeska, w ramach projektu regionalnego. Badaniami kierował dr Paweł Branda. Wyniki tych badań zostały częściowo spopularyzowane. Fragmenty można znaleźć min. w materiałach Konferencji Krajowej SGP ERN z 2009 roku. Wyniki końcowe w całości nie zostały opublikowane. Autor przedstawił je częściowo min. w wywiadzie jaki udzielił SGP ERN – [2, s. 2]. Wyniki badań są zasadniczo zbieżne z wynikami badań autora artykułu, jednak w wielu obszarach są w tych wynikach istotne różnice.

i utrzymywaniu się niektórych dziedzin tradycyjnego proekologicznego przemysłu np. maszynowego, elektro-technicznego, ceramicznego, szklarskiego. lekkiego, Przestrzeń o wyraźnie obniżonym wskaźniku peryferyjności z powodu rozwoju infrastruktury komunikacyjnej i nowych więziach z otoczeniem, Teren przełamywania napięć społecznych, wyjaśniania zaszłości historycznych, region współpracy a nie konfrontacji, z elementami współzawodnictwa np. w miejscowości turystycznych w Karkonoszach, innowacyjności gospodarki itd.

Obszar o wyraźnie obniżonych wskaźnikach patologii społecznych modelowej współpracy służb zajmujących się bezpieczeństwem obywateli ERN, Region w bardzo szybkim wskaźniku starzenia się ludności i istotnym odpływie ludności w wielu produkcyjnym (przede wszystkim po stronie niemieckiej).

Powyższy wykaz nie obejmuje wszystkim ważnych elementów wizerunku ERN. Trwa proces pełniejszego wykorzystywaniu tzw. produktów regionalnych w tworzeniu korzystnego wizerunku ERN np. ceramiki, regionalnych produktów kulinarnych, innowacyjności regionu, itd. W tworzeniu wizerunku ERN wykorzystuje się także takie produkty marketingowe jak np. ideę „Związku 6 Miast Łużyckich” czy szlak handlowy Via Regia czy szlak turystyczny Via Sacra, tzw. domy przysłupowe itd. [10, s. 15-19, 27-31 i 59-64].

Podsumowanie i wnioski końcowe

Z przeprowadzonej analizy wynikają następujące wnioski:

1. W badanym okresie zaszły bardzo korzystne zmiany w tym wizerunku. Wizerunek ERN nie jest prostą sumą wizerunków poszczególnych jego części: niemieckiej, czeskiej i polskiej - choć każda z części posiada także taki wizerunek. Wizerunek wspólnoty transgranicznej, euroregionu jest nową kategorią w swej istocie i konstrukcji.
2. Rdzeń wizerunku regionu jako europejskiego regionu przygranicznego, stykowego, będącego przykładem (opcją wręcz modelową) pogłębiającej się współpracy uległ w badanym okresie wyraźnemu utrwaleniu. Wizerunek ERN jako europejskiego inkubatora współpracy, regionu współpracy transgranicznej uległ bardzo korzystnym zmianom, szczególnie, po przystąpieniu Polski i Czech do UE. Propozycja kształtu tego rdzenia, zawarta w niniejszym opracowaniu ma charakter autorski.
3. Aktywną rolę w kreowaniu wizerunku mają samorządy lokalne, organizacje pożytku publicznego, organizacje pozarządowe, stowarzyszenia, izby, fundacje. Szczególnie istotną rolę spełniają lokalne media. Brakuje jednak dwóch istotnych partnerów w tym procesie: tj. trójjęzycznego radia i transgranicznej TV.

4. We wzroście skuteczności kreowania korzystnego wizerunku ERN w Europie szczególne miejsce przypada Biurom Regionalnym Saksonii, Czech i Dolnego Śląska w Brukseli
5. W ofercie inwestycyjnej ERN należy kontynuować prace na rzecz jeszcze lepszego obrazu ERN przede wszystkim w środowisku biznesowym z poza ERN, zachęcając do inwestycji lokalnych,
6. Na obecny wizerunek i jego kształt docelowy wpływ ma przygotowywana koncepcja ERN jako Europejskiego Ugrupowania Współpracy Terytorialnej (EUWT) oraz nowa Strategia rozwoju tej wspólnoty.

Reasumując, ERN w latach 1991-2012 permanentnie i skutecznie budował swój korzystny wizerunek, jako obszaru - wręcz modelowej, współpracy transgranicznej, przyczyniający się do pogłębiania integracji europejskiej na coraz wyższy poziom, poprzez współpracę samorządów lokalnych miast i gmin, organizacji pozarządowych, a także poprzez rozwój kontaktów międzyludzkich.

Literatura:

- [1] ADAMCZUK, F. Problemy budowy wizerunku Euroregionu „Nysa” w świetle badań ankietowych, w: *Gospodarka regionalna w teorii i praktyce*, red. D. Strahl, Prace Naukowe AE we Wrocławiu nr 979, Wrocław 2003, .643 s. ISSN 0324-8445,
- [2] BRANDA, P. Czy Euroregion Neisse-Nisa-Nysa utworzy Europejskie Ugrupowanie Współpracy Terytorialnej ?, *Biuletyn SGP ERN nr 9(10) grudzień 2009*, 12 s. ISSN 1505- 988X
- [3] KOTLER, Ph., ARMSTRONG, G., WONG, V., SANDERS, J. *Grundlagen des Marketing*, München, Wyd. Pearson 2010, 1176 s., ISBN 978-3-86894-014-5
- [4] ŁADYSZ, J. *Polityka strukturalna Polski w warunkach integracji europejskiej*, Wyd. AE, Wrocław 2007, . 229 s. ISBN 978-83-7011-888-4,
- [5] MARKOWSKI, T. (red) *Marketing terytorialny*, PAN KPZK, Studia Tom CXVI, Warszawa 2006, 221 s. ISBN 83-89693-21-6, ISSN 0079-3493
- [6] MEFFERT, H., BURMANN, Ch., BECKER, Ch. *Internationales Marketing-Management*, Wyd. Kohlhammer Edition Marketing, Stuttgart 2011, 398 s. ISBN 978-3- 17-016923-4
- [7] POTOCKI, J. *Funkcje turystyki w kształtowaniu transgranicznego regionu górskiego Sudetów*, Wyd. WTN Wrocław 2009, 190 s. ISBN 978-83-7374-061-7
- [8] SZROMIK, A. *Marketing terytorialny*. Miasto i region na rynku, Oficyna a Wolters Kluwer business, Kraków 2007, .240 s.. ISBN 978-83-7526-159-2

- [9] ROCH, I., KOBIELSKA, K. (red) *Trójkąt pogranicza niemiecko-polsko-czeskiego. Aspekty demograficzne, środowiskowe i przestrzenne*, wyd. LIŃÓR, DCRL, Wrocław, 2010, 131 s. ISBN 978-83926768-0-5 ,
- [10] ZDULSKI, M. (red), *20 lat współpracy transgranicznej w Euroregionie Neisse-Nisa-Nysa*, Wyd. SGP ERN Jelenia Góra 2011, 198 s. ISBN 978-83-62708-31-4

**PRŮZKUM STAVU A CELKOVÉHO POVĚDOMÍ O ZNALOSTNÍM
MANAGEMENTU V PODNICÍCH ORIENTOVANÝCH
NA AUTOMOBILOVÝ PRŮMYSL**

**EXPLORATION OF STATE AND TOTAL AWARENESS
ABOUT KNOWLEDGE MANAGEMENT IN COMPANY
WITH ORIENTATED ON AUTOMOTIVE INDUSTRY**

Jiří Ansorge

Univerzita Hradec Králové

jiri.ansorge@uhk.cz

Klíčová slova:

znalostní management - štíhlý podnik - automobilový průmysl

Key words:

knowledge management - lean company - automotive industry

Abstract:

The development of knowledge management is the trend of the last few years, this trend is most mainly influenced with finding opportunities to gain a competitive advantages, because due to globalization is increasingly difficult to compete in a number of companies in the field. One of the most important industries in the Czech Republic is undoubtedly the automotive industry, and knowledge management in the automotive industry was the subject of this questionnaire survey.

Úvod

Cílem práce bylo zjištění stavu managementu znalostí v podnicích, které vyrábějí produkty pro automobilový průmysl. Důvodem výběru tohoto odvětví bylo především to, že se Česká republika řadí mezi země s největším podílem vyrobených automobilů na obyvatele, což se značně promítá do celkového stavu ekonomiky státu. Druhým důvodem bylo to, že automobilový průmysl patří mezi největší průkopníky a tvůrce novodobých metod a trendů v managementu, kam lze zařadit právě i znalostní management.

1. Zkoumaný vzorek

Ve výzkumu bylo prostřednictvím elektronické pošty osloveno celkem 75 osob z řad managementu firem vyrábějících komponenty pro automobily. Emailové adresy, na které byla odeslána prosba o účast na dotazníkovém šetření, byly získány z databáze sdružující výrobce komponent užívaných v automobilovém průmyslu.

Šetření se zúčastnilo celkem 18 manažerů, kteří byli schopni a ochotni zodpovědět otázky týkající se managementu znalostí v podniku, kde pracují. Účast na výzkumu byla tedy okolo 24% dotázaných. Ačkoliv se jedná o relativně malý vzorek, lze jej vzhledem k úzkému výběru podniků hodnotit jako dostačující a vypovídající o dané problematice.

2. Struktura dotazníku

Dotazník obsahoval celkem osmnáct otázek, z toho dvě otázky souvisely se zařazením podniku podle velikosti a typu produkce, zbytek otázek se týkalo znalostního managementu, komunikace a vzdělávání v podniku. Tento článek se primárně zaměřil konkrétně na otázky týkající se znalostního managementu.

3. Výsledky šetření

Průzkum odhalil, že výrobu komponent pro automobilový průmysl zajišťují převážně (44%) větší společnosti s 250-1000 zaměstnanci, odpověď 50-249 zaměstnanců zvolilo 33% dotázaných. Více než 1000 zaměstnanců mají firmy 22% respondentů.

Polovinu respondentů tvoří výrobci vnitřního vybavení vozidla. Zbytek respondentů volilo tyto možnosti, týkající se výrobního programu:

TAB. 1: Otázka: Produkty společnosti najdou využití v této/těchto části/ech vozidla

Odpověď:	Počet:	%
hnací ústrojí - motory, převodovky a jeho součásti	5	28%
prvky nápravy a kol - brzdy, ramena, tlumiče, kotouče, ráfky, pneumatiky	4	22%
karoserie a kování – zámky, kliky, nárazníky, autoskla	6	33%
vnitřní vybavení vozidla – sedadla, textilie, přístrojové desky, výplně stropu a dveří	9	50%
elektronická základní výbava – senzory, kabeláže, světla, přístrojové desky, řídicí jednotky atd.	4	22%
elektronika pro komfort – audiosystémy, klimatizace, tj. není nutné pro chod vozidla	1	6%
Jiné	4	22%
Celkem odpovědělo respondentů	18	100%

Zdroj: Management znalostí ve výrobním podniku (Diplomová práce) [1, 51]

Na otázku, zdali má společnost zavedený znalostní management, většina respondentů odpověděla kladně (72%), z toho pouze 39% respondentů si je vědoma zavedení znalostního managementu v jejich společnosti. Zbývajících

28% zvolilo možnost, že jejich podnik zavedený management znalostí (dále jen ZM) spíše nemá. Nikdo nezvolil možnost, že ZM zavedený nemají vůbec.

V dotazování na důležitost ZM pro jejich podnik, byla průměrná známka 1,7 na škále od jedné do pěti, kdy známka jedna představovala velkou důležitost ZM pro podnik, pět naopak naprostou nedůležitost. Z hodnocení vyplývá, že většina respondentů si je vědoma důležitosti ZM pro jejich podnik. Nikdo z respondentů nezvolil možnost, kde by zpochybnil jeho důležitost, lišila se pouze míra důležitosti.

Navazovala otázka ohledně vnímání ZM jako možné konkurenční výhody. Pro dvě třetiny respondentů je využívání ZM konkurenční výhodou. Zbývajících jedna třetina zvolila neutrální odpověď, že neví, zda ZM představuje konkurenční výhodu pro jejich podnik.

Pouze dvě třetiny z dotazovaných respondentů má vypracovanou strategii na rozvoj vnitropodnikových znalostí. Zmapované znalostní toky uvnitř podniku má 56% dotázaných, 11% neví, zda jsou znalosti zmapované a jedna třetina je zmapované nemá.

Výzkum rovněž potvrdil převahu elektronických informací nad informacemi uchovávanými v tištěné podobě. Stejně zastoupení elektronické a tištěné formy dokumentů má 44% dotázaných, převládající elektronickou formu lze najít ve zbytku dotazovaných firem (56%).

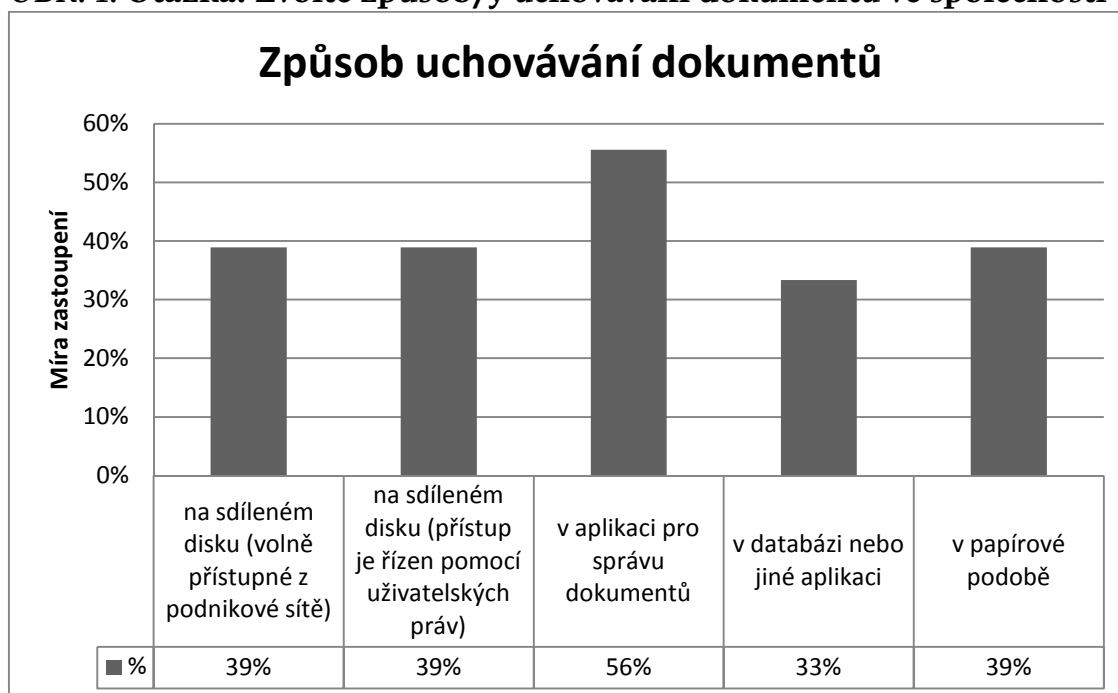
Dvě třetiny respondentů užívají systém pro správu elektronických dokumentů, 42% z nich CMS (systém pro správu obsahu) a 1/6 respondentů užívá dokonce i LMS (systém pro elektronické vzdělávání).

Další otázka specifikovala způsob ukládání znalostí. Výsledky plynoucí z odpovědí na tuto otázku, kde bylo možné zvolit více odpovědí, jsou vyobrazeny v následujícím grafu.

V této otázce se poprvé objevila nesrovnalost s výsledky předchozí odpovědi, kdy užívání aplikace pro správu dokumentů zvolilo 12 respondentů, zatímco v této otázce užívání aplikace pro správu dokumentů zvolilo pouze 10 respondentů.

Vzhledem k tomu, že se předchozí otázky věnovaly především řízení existujících znalostí, je třeba do průzkumu zahrnout i nástroje pro získávání znalostí. Konkrétně pro získávání tacitních znalostí [5] od zaměstnance. K tomuto účelu podniky často využívají tzv. motivačních programů, kdy je za zlepšovací návrh zaměstnanec odměněn. Z výzkumu vyplynulo, že podobný motivační program má 83% podniků, v nichž výzkum probíhal.

OBR. 1: Otázka: Zvolte způsob/y uchovávání dokumentů ve společnosti



Zdroj: Management znalostí ve výrobním podniku (Diplomová práce) [1, 58]

4. Celkové shrnutí dotazníkového šetření

Jak již bylo řečeno v úvodu, dotazník byl úzce směřován na společnosti vyrábějící komponenty pro automobilový průmysl. Z tohoto důvodu se jedná o poměrně malý vzorek respondentů.

Celkově průzkum odhalil velké nedostatky ve znalostním managementu podniků. Vzhledem k velikosti podniků je těžké si představit, že by mohl podnik efektivně fungovat bez znalostního managementu, přesto spousta velkých podniků ZM nevyužívá.

I přes vzrůstající povědomí o něm, není znalostní management stále příliš rozšířen mezi všemi podniky, které podstatně ovlivňují ekonomiku a zaměstnanost ČR.

U velkých společností roste množství informací a znalostí, čímž roste i chaos v nich samotných. Při nesprávně fungujícím znalostním managementu, či dokonce jeho absenci, se mohou projevit tyto důsledky:

- Zvyšuje se čas potřebný pro vyhledání dokumentu
- Nepřehledné změnové řízení, které nemusí zasáhnout všechny dotčené dokumenty
- Rostou požadavky na místo pro data
- Mohou vzniknout komunikační šumy a bariéry

Závěr

Znalostní management v dnešní době hraje velkou úlohu v konkurenčním boji o zákazníka. Jedná se o jednu z cest, jak eliminovat plýtvání ve společnosti a tím redukovat náklady. Vzhledem ke globalizaci dnes konkurenční výhodu tvoří především znalosti, proto je třeba o znalosti pečovat a především je používat a rozšiřovat. Každá společnost by dnes měla mít zavedený znalostní management, aby se předešlo zbytečné administrativě a chaosu v dokumentech.

Literatura:

- [1] ANSORGE, J. *Management znalostí ve výrobním podniku (Diplomová práce)*. Hradec Králové: Univerzita Hradec Králové, 2012, 108 s.
- [2] BUREŠ, V. *Znalostní management a proces jeho zavádění: průvodce pro praxi*. 1. vyd. Praha: Grada, 2007, 212 s. ISBN 978-80-247-1978-8.
- [3] COLLISON, Ch., PARCELL, G. *Knowledge management*. Vyd. 1. Brno: Computer Press, 2005, 236 s.
- [4] MLÁDKOVÁ, L. *Management znalostí v praxi*. 1. vyd. Praha: Profesional, 2004, 155 s. ISBN 80-86419-51-7.
- [5] MLÁDKOVÁ, L. *Moderní přístupy k managementu: tacitní znalost a jak ji řídit*. 1. vyd. Praha: C.H. Beck, 2005, 195 s. ISBN 80-7179-310-8.
- [6] TRUNEČEK, J. *Management znalostí*. 1. vyd. Praha: C.H. Beck, 2004, 131 s. ISBN 80-7179-884-3.
- [7] VYMĚTAL, J., DIAČIKOVÁ A., VÁCHOVÁ M. *Informační a znalostní management v praxi*. Vyd. 1. Praha: LexisNexis CZ, 2005, 399 s. ISBN 80-86920-01-1.

WEBOVÁ TRANSPARENTNOST ČESKÝCH NEZISKOVÝCH ORGANIZACÍ

WEB TRANSPARENCY OF CZECH NONPROFIT ORGANIZATIONS

Pavel Bachmann

Univerzita Hradec Králové
pavel.bachmann@uhk.cz

Klíčová slova:

transparentnost – nezisková organizace – webové stránky – Česká republika

Key words:

transparency – nonprofit organization – website – Czech Republic

Abstract:

Transparency of nonprofit organization is a complex problem. On the one hand there is a need for the nonprofit sector to become a watchdog of democracy and oversee the activities of the State. However, on the other hand, a nonprofit is currently funded by the state (as well as companies and individuals). The aim of this paper was to re-analyse significant results from the author's previous research conducted in this area. The worst situation was existed at the civic associations that have very loose regulation. Surprisingly, however, is that the low web transparency is not a matter only of civic associations, as well public benefit corporations, foundations and endowment funds. By contrast, church institutions are highly transparent.

1. Úvod

V České republice existuje více než sto tisíc organizací považovaných za nestátní neziskové - občanská sdružení, obecně prospěšné společnosti, nadace a nadační fondy a účelová zařízení církví. Transparentnost neziskových organizací je složitým problémem. Na jedné straně existuje potřeba, aby tento neziskový sektor byl hlídacím psem demokracie a dohlížel na činnost státu a ten by se tedy do jejich činnosti neměl vměšovat. Na stranu druhou jsou však neziskové organizace – státem, firmami a jednotlivci – financovány. Mají zřejmou povinnost o sobě informovat, nicméně tuto povinnost je ze strany státu nesnadné vymáhat. Transparentnost právě těchto subjektů byla předmětem výzkumu, jehož výsledky jsou shrnuty v autorově publikaci Transparentnost organizací občanské společnosti [1]. Účelem předloženého příspěvku je vybrat a sumarizovat nejvýznamnější výsledky uvedeného výzkumu.

2. Cíle a metodologie výzkumu

Chce-li nezisková organizace veřejnost dostatečně informovat, musí mít poskytované informace určitý minimální obsah, strukturu a především být snadno dostupné, což v dnešní době naplňuje především zveřejnění informací/dokumentů na webových stránkách dané organizace. Výzkumy v oblasti webové transparentnosti existují dosud spíše ojediněle, např. Prouzová [4] či Rohrbacher [5], nebo byly realizovány na nepříliš reprezentativním vzorku organizací. Uvedený výzkum byl proto proveden prostřednictvím rozsáhlého náhodného výběru, který byl založen na využití generátoru náhodných čísel. Jednou z nejobtížnějších věcí pro takový výzkum bylo tedy získat základní soubory dat, ze kterých by náhodný výběr mohl být realizován. Ze Seznamu občanských sdružení (ve správě Ministerstva vnitra), Registru ekonomických subjektů ČSÚ a Informačního systému Církevních náboženských společností (ve správě Ministerstva kultury) byl tedy získán soubor přibližně 90 tis. neziskových organizací, ze kterých bylo vybráno celkem 2400 organizací. Jednalo se o 2000 občanských sdružení, 100 obecně prospěšných organizací, 100 nadací, 100 nadačních fondů a 100 účelových zařízení církví.

Primární metodou sběru dat byla obsahová analýza webových stránek založená na standardu minimální transparentnosti v oblasti poskytování informací neziskovými organizacemi. Standard byl vytvořen samostatně autorem na základě standardů předchozích ([2], [3]). Volba webu jako zprostředkovatele informací pak zobrazuje především dobrovolnou a vědomou seberegulaci v oblasti transparentnosti vůči veřejnosti. Výzkum se tedy zaměřil na zjištění ochoty k dobrovolnému zveřejňování informací. Zkoumány byly čtyři oblasti. Za prvé se jednalo o samotnou existenci webových stránek organizací, což je základní předpoklad k tomu, aby se veřejnost mohla o organizaci a její činnosti něco dozvědět. Za druhé byl sledován základní účel existence subjektu. Známe-li totiž důvod, proč byla organizace založena a k čemu má sloužit, můžeme její činnost kontrolovat. Za třetí se jednalo o základní informace spojené s existencí organizace jako stanovy (či statut, zakladatelská listina, aj.), jména statutárních zástupců, členů správní rady a kontrolních orgánů, výroční zpráva, atd. Čtvrtou oblastí pak byly informace o dárcovství a hospodaření. Zde bylo sledováno uvádění jmen dárců, přítomnost účetních výkazů, zda má organizace k dispozici transparentní účet nebo uvádí podíl nákladů na vlastní správu.

3. Výsledky

3.1 Dostupnost a aktuálnost webových stránek

Výsledky ukazují, že celkový podíl organizací s dostupnými webovými stránkami nedosahuje ani třetiny organizací, vážená průměrná hodnota celého vzorku činí 31 %. Občanská sdružení dosahují přibližně čtvrtinové dostupnosti (25 %), nadační fondy mají dostupnost méně než poloviční (42 %) a obecně prospěšné společnosti (52 %) a nadace (55 %) se pohybují mírně nad polovinou. Nejčastěji pak jsou webové stránky dostupné u účelových zařízení církví (87 %). Z hlediska aktuálnosti pak je nejméně příznivá situace u nadací (jen 67 % aktuálních) a nadačních fondů (73 %), nejlepší opět u církevních organizací (98 %).

3.2 Vymezení účelu existence

Na webových stránkách neziskových organizací bylo původně zjišťováno, do jaké míry organizace zveřejňují své poslání a vizi. Výzkum nicméně ukázal, že organizace tyto termíny často zaměňují nebo nevědí, jaká by měla být jejich náplň. Z toho důvodu bylo při prováděné analýze rozhodující, zda je z daného poslání či vize zřejmý účel existence dané organizace. Účel existence byl nejčastěji publikován u nadací (98 %), nadačních fondů (98 %) a církevních účelových zařízení (92 %). Naopak občanská sdružení zveřejňovala poslání/vizi výrazně méně často (v 33 %). Z pohledu transparentnosti je zarážející nejen častá nepřítomnost poslání nebo neschopnost organizací poslání zformulovat, ale často také příliš široce pojaté poslání. Za odstrašující příklad uveďme Nadaci Bene Factum, která za své poslání považuje následující zcela nehomogenní činnosti: zprostředkování pobytu nemocným dětem u moře, rozvoj kultury a školství, podporu policie nákupem počítačů, nákup moderních přístrojů ve zdravotnictví či podporu lyžování, šachů a jachtingu. Jak na takto široce vymezené poslání může dohlížet veřejnost?

3.3 Zpřístupnění základních organizačních dokumentů a údajů

Další oblast se týkala zpřístupňování základních organizačních dokumentů a údajů o organizaci. Základní organizační dokument (tj. statuty, statut či nadační listinu) zveřejňují nejčastěji nadace a nadační fondy. Přestože se jedná o dokument, podle kterého se řídí činnost organizace, byl dostupný v nejlepším případě, tj. u nadací, pouze ve třetině případů. Ostatní právní formy na tom byly přitom ještě významně hůře.

Jméno statutárního zástupce nejčastěji uvádějí církevní účelová zařízení, nejméně často pak občanská sdružení. U nadací a nadačních fondů je statutárním zástupcem správní rada, právě nadační fondy pak nejčastěji (v 50 %) zveřejňují jména jejích členů. Jména zástupců kontrolních orgánů jsou nejčastěji zveřejňována také nadačními fondy (43 %). Naopak nejméně často je

složení členů kontrolního orgánu k dispozici u církevních zařízení (19 %) a u občanských sdružení (12 %).

Za podstatné z hlediska transparentnosti lze považovat zpřístupnění výročních zpráv, protože často obsahují řadu z dříve uváděných informací. Aktuální výroční zprávu nejčastěji prezentují účelová zařízení církve (69 %), s výrazným odstupem následují obecně prospěšné společnosti, nadace a nadační fondy. Na druhou stranu nejméně často výroční zprávu zveřejňují (a pravděpodobně také vypracovávají) občanská sdružení (9 %).

3.4 Informace o dárcích a hospodaření organizace

Jestliže u předchozích informací šlo o dokumenty regulující/popisující činnost neziskové organizace, tak zde bylo zjišťováno, jak organizace informuje o zdrojích, ze kterých je financována. Údaje o finančním hospodaření mohou napovědět, zda organizace skutečně věrně zobrazuje, které aktivity v uplynulém období vykonala a zda odpovědně hospodaří se svým majetkem.

Obecně by zveřejnění jména dárce, nemělo představovat problém ani pro dárce (lze očekávat zlepšenou reputaci), ani pro organizaci obdarovanou (vyjadřuje své poděkování). Nicméně u žádné z právních forem podíl webových stránek s vyjmenovanými dárci nepřekročil padesát procent. Jméno dárce bylo k dispozici jen u poloviny nadací (49 %), přibližně třetiny občanských sdružení (38 %), nadačních fondů (38 %) a o.p.s. (35 %). Naopak církevní zařízení jej zveřejňují ve většině případů (84 %). Zajímavé je také zveřejňování účetních výkazů, a to rozvahy a výkazu zisku a ztráty. Častěji organizace zveřejňují přehled příjmů a výdajů (resp. výnosů a nákladů) za uplynulý rok, tj. výkaz zisku a ztráty (VZZ). Tento účetní výkaz uvádí na stránkách např. 70 % církevních zařízení, ale pouze 6 % občanských sdružení. Dostupnost rozvahy je ve všech právních formách neziskových organizací nižší, u církevních zařízení přitom dosahuje 42 % a u občanských sdružení pouze 3 %.

Složitější situace byla při zveřejňování auditu. Roční účetní závěrka musí být povinně ověřena auditorem v případě nadací, za určitých podmínek pak také u nadačních fondů a obecně prospěšných společností. Audit měly nejčastěji k dispozici opět účelová zařízení církví (56 %), následně nadace (31 %), o.p.s. (12 %) a nadační fondy (10 %). Občanská sdružení, která mají vlastní webové stránky, zveřejnily svůj audit pouze v 1 % případů.

Uvádění nákladů správy bylo nejčastější u nadací (11 %) a nadačních fondů (5 %), což vyplývá z toho, že tyto právní formy mají zákonnou povinnost náklady správy evidovat. Nicméně podíl organizací, které náklady zpřístupňují veřejnosti je překvapivě nízký. Z ostatních organizací byly náklady na

správu zveřejněny ve 4 % u církevních zařízení a ve 2 % u o.p.s. Posledním analyzovaným údajem byla existence transparentního účtu, prostřednictvím kterého je možné detailně sledovat všechny finanční operace neziskové organizace nebo projektu na který se transparentní účet váže. Transparentní účet byl nejčastěji k dispozici u o.p.s. (8 %), vůbec naopak nebyl dostupný v případě účelových zařízení církví.

4. Závěr

Absolutní dostupnost jednotlivých informací a dokumentů je samozřejmě významně ovlivněna podílem organizací, které mají k dispozici vlastní web. Tab. 1 prezentuje právě prostý přístup k jednotlivým informacím nebo dokumentům jednotlivých právních forem neziskových organizací.

TAB. 1: Dostupnost vybraných významných informací dokumentující transparentnost zkoumaných neziskových organizací

<i>Nestátní neziskové organizace</i>	Právní forma NNO (% podíl všech zkoumaných organizací)				
	O.s. (n=2000)	O.p.s. (n=100)	Nadace (n=100)	Nadační fondy (n=100)	Církevní zařízení (n=100)
Webové stránky	23,5 %	51,0 %	55,0 %	41,0 %	84,0 %
Poslání a/nebo vize	7,8 %	36,0 %	54,0 %	40,0 %	77,0 %
Základní organiz. dokument	6,3 %	9,0 %	18,0 %	12,7 %	16,0 %
Jméno statutárního zástupce	11,4 %	29,0 %	30,0 %	21,0 %	80,0 %
Výroční zpráva	2,0 %	16,0 %	17,3 %	12,7 %	58,0 %
Zveřejnění názvu dárce	8,9 %	18,0 %	27,0 %	16,8 %	74,0 %
Výkaz zisku a ztráty	1,3 %	16,0 %	19,0 %	11,7 %	59,0 %
Rozvaha	0,7 %	12,0 %	18,0 %	8,8 %	35,0 %
Audit	0,3 %	5,9 %	17,0 %	3,9 %	47,3 %
Transparentní účet	0,4 %	4,0 %	2,0 %	2,0 %	0,0 %

Zdroj: [1]

Nejhorší situace byla podle očekávání u občanských sdružení, které mají velmi volnou právní úpravu. Přesto je třeba si uvědomit, že početně je občanských sdružení jednoznačně nejvíce a jsou také – včetně jejich otřesné transparentnosti – nejvíce vidět. Překvapivé je také to, že organizace často informace nebo dokumenty na svém webu nezveřejňují, přestože jsou dle zákona povinny je vytvářet. Nízká transparentnost tedy není problémem pouze občanských sdružení, ale také obecně prospěšných společností, nadací a nadačních fondů. Naopak příkladem, jak by transparentnost vypadat měla, jsou účelová zařízení církví. (Vysvětlení této skutečnosti může sice spočívat v jejich konzistentním zaměření na sociální služby a tedy povinném

plnění standardů vyžadujících mj. také vysokou transparentnost, nicméně ať jsou chváleny.) Dalo by se čekat, že s novým občanským zákoníkem a nava-
zujícími právními předpisy bude situace lepší (transparentnější). Jenže
v řadě případů nejsou transparentní ani organizace, které by dle zákona
transparentní být měly.

Literatura:

- [1] BACHMANN, P. *Transparentnost organizací občanské společnosti*, první vydání, Gaudeamus, 2012, 144 s. ISBN 978-80-7435-235-5
- [2] FÓRUM DÁRCŮ. *Etický kodex*. [on-line] [Cit. 2012-11-30]. Dostupné na <<http://www.donorsforum.cz/sluzby-a-projekty/asociace-nadaci.html>>
- [3] NADAČNÍ FOND VIA VITAE. *Minimum transparentnosti neziskových organizací*. [on-line] [Cit. 2012-11-30]. Dostupné na <<http://www.nadacevv.cz/?dekladace-a-minimum>>
- [4] PROUZOVÁ, Z. Výroční zprávy NNO. Grantis – Měsíčník pro neziskový sektor, Praha, ICN, o.p.s., sv. 13, č. 7-8, s. 10-11, 2005
- [5] ROHRBACHER, T. *Rozbor webových stránek občanských sdružení; analýza problémů transparentnosti a návrh na její zlepšení*. [on-line] [Cit. 2012-05-03]. Dostupné na <www.mvcr.cz/soubor/studie-rohrbacher-pdf.aspx>

PROCES INTERNACJONALIZACJI PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE W KONTEKŚCIE PROWADZONEJ POLITYKI REGIONALNEJ KRAJU

THE INTERNATIONALIZATION OF ENTERPRISES IN POLAND IN THE CONTEXT OF REGIONAL POLITICS

Aleksandra Bargieł

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

bargiel.aleks@gmail.com

Key words:

enterprises internationalization – regional policy – factors of internationalization

Abstract:

Article presents level of internationalization of polish regions and describes indicators of the region's development. Differences in the dynamics of the region's internationalization in 2000-2010 were compared. The realization of new regional policy in Poland was inspiration to write an article. Author tries to assess the results of this policy in the context of the internationalization.

Wstęp

Zmieniające się uwarunkowania gospodarcze kreują sytuację ekonomiczną regionów i determinują postęp we wszystkich sferach życia społeczeństwa. Polityka regionalna, odpowiadająca na potrzeby rozwojowe województw w Polsce, pełni kluczową rolę w kształtowaniu konkurencyjności kraju. Zgodnie z jej założeniami, narzędzia stosowane w celu podnoszenia atrakcyjności regionów, podkreślają atuty gospodarcze województw oraz niwelują ich znaczące dysfunkcje. Wysoka konkurencyjność wpływa na podniesienie atrakcyjności, zatem na przyciąganie inwestycji, opracowanie nowych technologii, wyższą specjalizację i rozwój kapitału ludzkiego. Czy jednak wpływ stosowanej polityki jest współmierny do efektów i konsekwencji, które za sobą niesie? Czy konkurencyjność regionów wpływa realnie na możliwości rozwoju przedsiębiorstw, również na rynkach zagranicznych? W pracy przytoczono dane, odnoszące się do atrakcyjności i konkurencyjności regionów Polski w latach 2000-2010. Podjęto próbę porównania dynamiki poszczególnych wskaźników w kontekście rozwoju sprzedaży zagranicznej Przedsiębiorstw, będącej odzwierciedleniem ich potencjalnie wysokiej konkurencyjności. Przytoczone zostały argumenty stanowiące o znaczeniu i sile relacji, zachodzących pomiędzy badanymi wskaźnikami. Celem głównym pracy jest przedstawienie układu sił pomiędzy wybranymi czynnikami

konkurencyjności, a skalą internacjonalizacji przedsiębiorstw w analizowanych regionach Polski. Określone zostało tempo i kierunki zmian pomiędzy poziomem eksportu, będącym jednym z wyznaczników stopnia internacjonalizacji przedsiębiorstw, a wybranymi determinantami konkurencyjności regionów. Inspiracją do podjęcia tego zagadnienia były przesłanki kształtowania się polityki regionalnej w Polsce i próba oceny jej realizacji w kontekście działań międzynarodowych lokalnych przedsiębiorców.

1. Internacjonalizacja przedsiębiorstw - wyniki dotychczasowych badań społecznych i środowiskowych oraz zdolność tworzenia warunków rozwoju

W ostatniej dekadzie w Polsce prowadzone są działania wprowadzające nową wizję polityki gospodarczej kraju. Nadrzędne znaczenie równomiernego rozwoju gospodarki przypisywane jest polityce regionalnej, skupiającej się wokół wyrównywania dysproporcji pomiędzy regionami mniej rozwiniętymi, w stosunku do regionów wysokorozwiniętych. Koncepcja polityki regionalnej tworzy zespół wzajemnie powiązanych działań podejmowanych i realizowanych przez wszystkie podmioty publiczne w celu zapewnienia strategicznego, trwałego i zrównoważonego rozwoju kraju i jego województw. Priorytetami tej polityki są również: osiągnięcie spójności społeczno-gospodarczej, regionalnej i przestrzennej, podnoszenie konkurencyjności gospodarki oraz tworzenie nowych miejsc pracy w skali krajowej, wojewódzkiej i lokalnej. W ostatnich latach w studiach regionalnych przedmiotem szczególnego zainteresowania stała się konkurencyjność regionów. Liczne badania powstały w celu analizy nowej polityki regionalnej Unii Europejskiej, której głównym priorytetem jest podniesienie poziomu konkurencyjności regionów, ujmowanej jako siła napędowa rozwoju regionalnego. W literaturze przedmiotu konkurencyjność regionu definiuje się następująco: jest to zdolność przystosowania się regionu do zmieniających się wyzwań i zadań gospodarczych, społecznych i środowiskowych oraz zdolność tworzenia nowych warunków (możliwości) rozwoju, które pozwalają utrzymać lub wzmocnić pozycję regionu w układzie krajowym i międzynarodowym [1]. Szczególne znaczenie dla wzrostu regionów ma koncepcja Gospodarki Opartej na Wiedzy (dalej GOW), zgodnie z którą tradycyjne czynniki rozwoju – ziemia, praca i kapitał ustępują miejsca wiedzy. Wprowadza to odmienne (od klasycznej teorii Portera [2] [3]) pojęcie konkurencyjności, o której decyduje zdolność kreowania oraz wykorzystania czynników, które determinują rozwój przepływu wiedzy i usprawnienie procesu uczenia się. Czynniki rozwoju GOW stają się zatem czynnikami konkurencyjności regionów. Efekty prowadzenia polityki regionalnej, czyli wzrost regionów poprzez poprawę ich konkurencyjności, wyznacza wyższy od przeciętnego poziom wartości

PKB, produktywności, eksportu, inwestycji, dochodu regionalnego. Charakter i przebieg procesu rozwoju GOW w regionie wyznacza grupa czynników, do których zalicza się m.in. jakość kapitału ludzkiego, działalność B+R i innowacyjność, a także poziom inwestycji i wartość infrastruktury technicznej [4]. Istotnym czynnikiem kształtującym poziom PKB regionów jest majątek trwały oraz nakłady inwestycyjne, których poziom jak i dynamika odzwierciedlają nastawienie przedsiębiorców do aktywnego rozwoju sektora i regionu. Niski poziom wymienionych powyżej czynników (nakładów inwestycyjnych, nakładów na B+R, jakości kapitału ludzkiego) przyczynia się do powolnego tempa wzrostu znaczenia regionu i sprzyja pogłębianiu się dysproporcji w rozwoju województw Polski [5]. Wyznacznikiem skutecznie prowadzonej polityki regionalnej jest m.in. wzrost internacjonalizacji regionu na skutek podniesienia jego atrakcyjności. Wśród licznych opracowań dotyczących internacjonalizacji zauważa się wiele podejść wyjaśniających przyczyny procesu umiędzynaradawiania. Na bazie literatury przedmiotu stworzono zatem podejście syntetyczne, obejmujące 4 grupy elementów, które wywierają wpływ na natężenie oraz powszechność działań międzynarodowych. Jako pierwszą wyróżniono sferę technologiczno-kosztową (nakładową), w której pozycję wiodącą stanowią nakłady na działalność badawczo-rozwojową oraz różnice w kosztach podstawowych w poszczególnych krajach. Wśród wspomnianych kosztów podstawowych wymienia się m.in. koszty pracy, koszty produkcji (w tym koszty stałe działalności) oraz koszty zakupu towarów, które determinują wyższą bądź niższą opłacalność produkcji wyrobów bądź usług w różnych krajach [6]. Zauważalne skrócenie cyklu życia produktów, a także ciągłe przyspieszanie przepływu informacji, skutkujące opracowaniem nowych technologii, ułatwiają podjęcie decyzji o rozpoczęciu internacjonalizacji, ale też stanowią zagrożenie nagłego spadku atrakcyjności produkowanych wyrobów. Wymienione czynniki determinują rozwój outsourcingu (w celu optymalizacji efektywności kosztowej), co skutkuje coraz częstszym przenoszeniem funkcji produkcyjnych do krajów o niskich kosztach wytworzenia. Wykorzystanie procesu uczenia się poprzez doświadczenie, poziom nakładów inwestycyjnych i zasobów trwałych oraz rozwój rozwiązań logistycznych (w tym komunikacja intermodalna i konteneryzacja) skłaniają przedsiębiorstwa do podejmowania działań sprzedażowych na rynkach coraz bardziej odległych geograficznie. Kolejna grupa czynników podkreśla znaczenie sfery socjo-ekonomicznej. Reklama globalna, przenoszenie trendów oraz łatwość w przepływie towarów generuje ujednolicanie oczekiwań konsumentów, co przenosi się na wszystkie sfery życia. W związku z tym każda grupa towarowa przyjmuje homogeniczne parametry, początkowo dla krajów sąsiadujących ze sobą, rozprzestrzeniając się następnie na kolejne kierunki eksportowe. To błędne koło z jednej strony

spłyca preferencje konsumentów i sprzyja redukcji różnic społecznych, z drugiej strony ułatwia dystrybucję tych samych towarów. Wzrost świadomości społeczeństwa, wyrażony w wysokim wykształceniu oraz wzrastającym poziomie dochodów, wymieniany jest jako znaczący czynnik internacjonalizacji gospodarki [7]. Wpływa on na podniesienie atrakcyjności kraju jako potencjalnego partnera handlowego i przyciąga inwestycje zagranicznych przedsiębiorców. Trzecią grupę czynników wyróżniono wśród aspektów polityczno-prawnych. Płynny przepływ towarów pomiędzy krajami ułatwiony jest w kontekście ujednoliconych norm i standardów ustalonych dla produktów eksportowych. Zniesienie barier taryfowych bądź ich obniżenie wpływa na skłonność do prowadzenia działań eksportowych. Zauważalna w ostatnich latach w Polsce integracja gospodarcza (przede wszystkim z państwami Unii Europejskiej) wielokrotnie podkreślana jest jako czynnik nadrzędny z punktu widzenia internacjonalizacji. Prowadzona przez państwo polityka, zmierzająca w stronę liberalizacji wszelkich procesów, przy funkcji destrukcyjnej gospodarki, może również pełnić rolę czynnika znoszącego ograniczenia dla przedsiębiorstw chcących wychodzić ze swoimi produktami na obce rynki oraz dla inwestorów [8]. Procesy prywatyzacyjne, będące częścią polityki liberalnej, a także postępująca denacjonalizacja zachodząca nie tylko w świadomości obywateli ale też w sferze prawnej, stanowi podstawę do wspomnianej wyżej homogenizacji zachowań konsumentów. Badania nad procesem internacjonalizacji przedsiębiorstw wykazały znaczenie czynników wewnątrz organizacyjnych oraz otoczenia konkurencyjnego jako stymulatorów działań eksportowych i internacjonalizacji. Wielokrotnie podkreślane jest znaczenie szeroko pojętego konkurowania, nie tylko samym produktem (dywersyfikacją oferty, tworzeniem nowych odmian produktów czy usług [9]). Podkreśla się również konkurencję w efektach działalności badawczo-rozwojowej czy inwestycyjnej – w tym również w kapitał ludzki. Czynniki wewnątrz organizacyjne odnoszą się do usprawniania procesów wewnętrznych i restrukturyzacji działalności. Przykładami tego typu działań są fuzje i przejęcia, a także alianse strategiczne.

Dotychczasowe osiągnięcia i wyniki badań w temacie pozwalają na wyróżnienie problemu mierników poziomu internacjonalizacji gospodarki od strony teoretycznej. Zidentyfikowane, polskie badania, określające poziom internacjonalizacji odnosiły się dotychczas do grup przedsiębiorstw, np. przedsiębiorstw rodzinnych, firm z branży rolno-spożywczej, bądź do ograniczonego geograficznie regionu np. województwo małopolskie. Częściej przeprowadzane są natomiast badania nad konkurencyjnością gospodarki, w których niemal zawsze podkreślane jest znaczenie salda wymiany handlowej, poziomu inwestycji zagranicznych czy w uproszczeniu poziom eksportu.

2. Cel, metodyka pracy i faktografia

Celem głównym pracy jest przedstawienie układu sił pomiędzy wybranymi czynnikami konkurencyjności, a skalą internacjonalizacji przedsiębiorstw w analizowanych regionach. Określone zostało tempo i kierunki zmian pomiędzy poziomem eksportu, będącym jednym z wyznaczników stopnia internacjonalizacji przedsiębiorstw¹, a determinantami konkurencyjności regionów. W opracowaniu odniesiono się do podstawowych czynników określających atrakcyjność regionów, takich jak nakłady na działalność B+R, nakłady inwestycyjne² czy udział osób z wykształceniem wyższym w populacji regionu, przedstawiający w uproszczeniu postęp jakości kapitału ludzkiego. Dzięki temu możliwe było przedstawienie relacji pomiędzy czynnikami, odzwierciedlającymi poziom konkurencyjności regionu, a efektami w postaci zmian w skali internacjonalizacji przedsiębiorstw (zmiany w wartości eksportu) oraz w strukturze tworzenia PKB przez poszczególne województwa.

Podział regionalny przyjęty w pracy, jest zgodny z podziałem administracyjnym państwa polskiego i zakłada obecność 16 województw. Analiza ma charakter ilościowy, a wykorzystane dane pozyskane zostały metodą desk research i pochodzą z ogólnodostępnych źródeł statystycznych, m.in. GUS, Eurostat. Dzięki temu zachowano spójność metodologiczną przedstawianych wyników w analizowanym okresie. Z uwagi na brak możliwości otrzymania dostępu do danych na każdy rok w okresie 2000-2010, analizowane są dane na lata 2000, 2005 oraz 2010. Umożliwiło to przedstawienie tempa zmian wskaźników i ich relacji w równych odstępach czasowych, obrazując poniekąd sytuację przed przyłączeniem się Polski do UE oraz po przyłączeniu (zakłada się, że realne efekty akcesji Polski są widoczne już od 2005 r.). Określone zostały wskaźniki, wskazujące przyrosty zmian czynników, szacowane przy założeniu, iż wartością bazową jest wielkość na 2000 r. równa 100. Kolejne dane (na 2005 r. oraz 2010 r.) przedstawiają stosunkowe wahania wartości, pokazując jednocześnie kierunki zmian i ich natężenie. Przy prowadzaniu pogłębionych analiz niniejszego tematu konieczne jest uwzględnienie ewentualnych wahań w latach 2008-2009, spowodowane ogólnoswiatowym spowolnieniem gospodarczym. Istnieje możliwość rozszerzenia badania o inne czynniki określające stopień konkurencyjności regionów, w analizie ograniczono się jedynie do kilku wybranych.

¹ Niniejsze opracowanie skupia się wokół przedsiębiorstw, będących w początkowej fazie internacjonalizacji, które prowadzą sprzedaż zagraniczną rejestrowaną przez Główny Urząd Statystyczny.

² Do analizy przyjęto wielkość nakładów inwestycyjnych (finansowych lub rzeczowych, których celem jest stworzenie nowych środków trwałych, rozbudowa lub modernizacja istniejących obiektów majątku trwałego) wraz z wartością brutto środków trwałych w gospodarce narodowej.

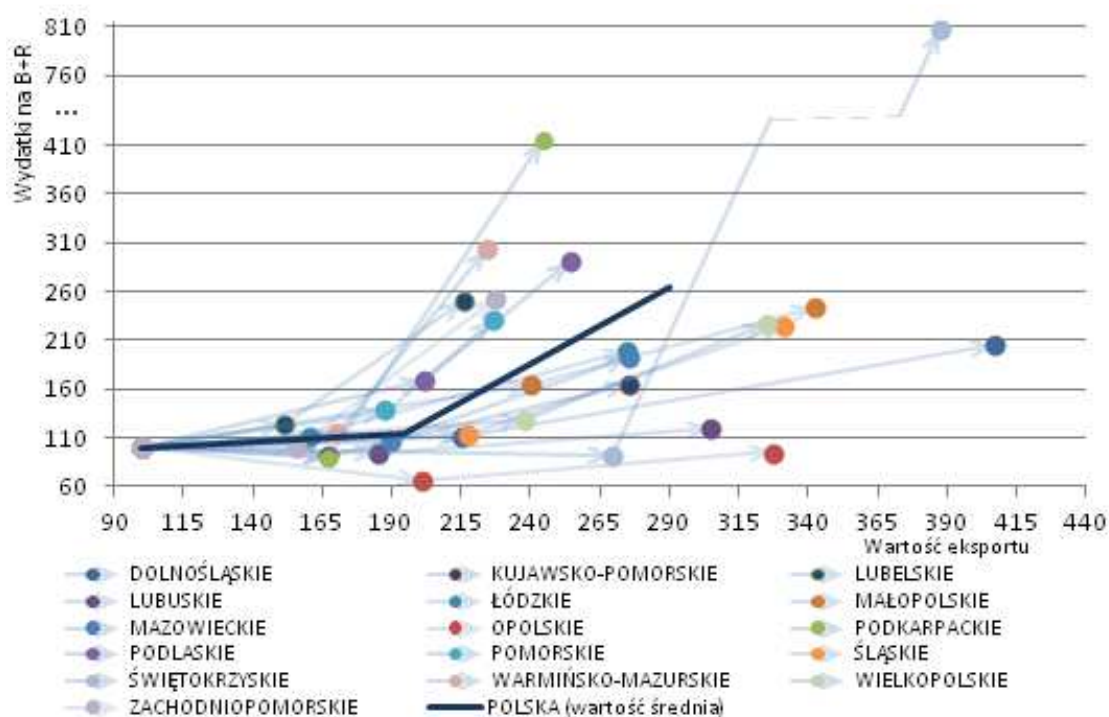
3. Opis i wyniki przeprowadzonych badań

W niniejszej części przedstawione zostaną wyniki badań, wskazujące relacje pomiędzy wartością przychodów z eksportu, generowaną przez przedsiębiorstwa w poszczególnych województwach, a analizowanymi czynnikami:

- wartość nakładów na działalność badawczo-rozwojową;
- wartość nakładów na inwestycje;
- poziom wykształcenia społeczeństwa;
- wartość PKB generowanego przez regiony.

Dla ujednolicenia sposobu prezentacji efektów badań oraz zobrazowania kształtu zależności pomiędzy analizowanymi czynnikami, zdecydowano o graficznym przedstawieniu wyników. Rysunki 1-4 przedstawiają wyniki w ujęciu regionalnym.

Rysunek 1 Relacja wartości przychodów z eksportu do nakładów na działalność B+R w latach 2000-2010



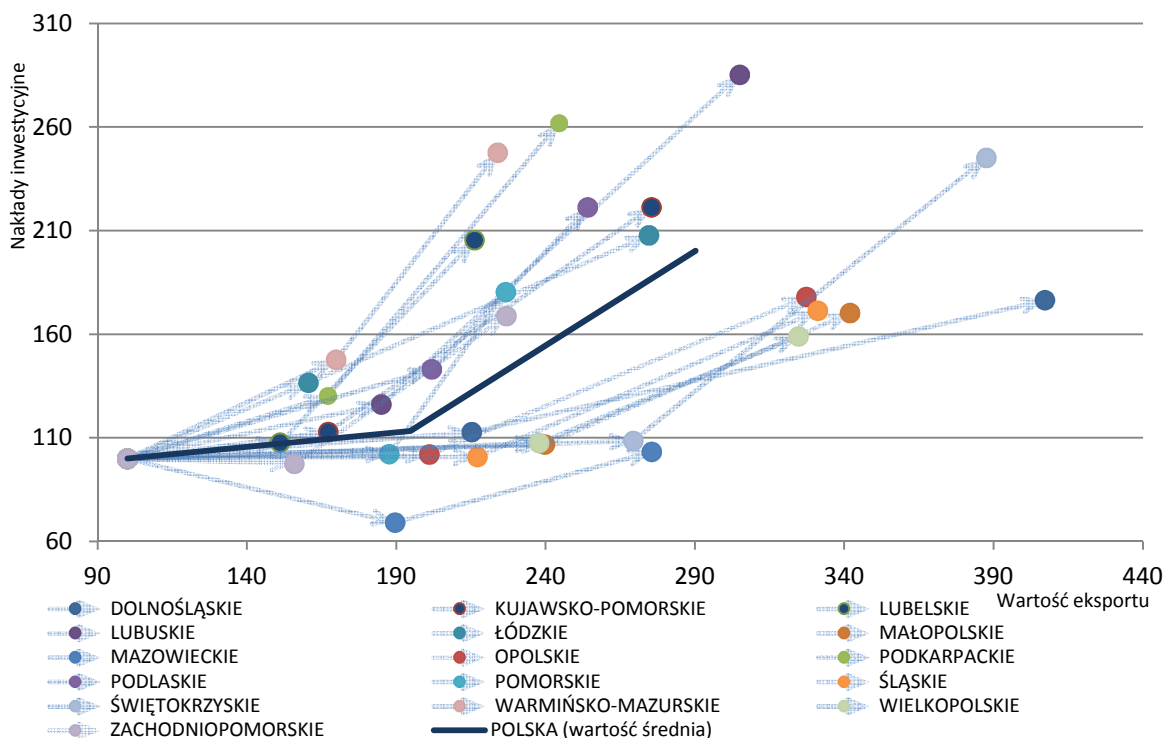
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat oraz GUS.

Przedstawiony wykres przedstawia relację pomiędzy przychodami z eksportu a wartością nakładów na działania B+R. W latach 2000-2005 widoczny jest niewielki kąt nachylenia prostych, oznaczający wyższą dynamikę wzrostu przychodów z eksportu w stosunku do dynamiki wysokości nakładów na działalność badawczo-rozwojową. Średnia wartość dla Polski, zaznaczona granatową linią stanowi granicę pomiędzy dwoma wyróżniającymi się grupami regionów. Grupa powyżej granatowej linii generuje bardzo wysoki przyrost wydatków na B+R po 2005 r. Pozostałe regiony charakteryzują się

znacznie niższą dynamiką przyrostu nakładów na badania. Wyjątkiem jest województwo świętokrzyskie, które do 2005 r. wyróżniało się bardzo wysoką dynamiką przychodów z eksportu, natomiast po 2005 r. kierunek ten się zmienił, obrazując znacząco wyższy przyrost nakładów na B+R.

Wykres 2 przedstawia relację wartości przychodów z eksportu do nakładów inwestycyjnych w latach 2000-2010.

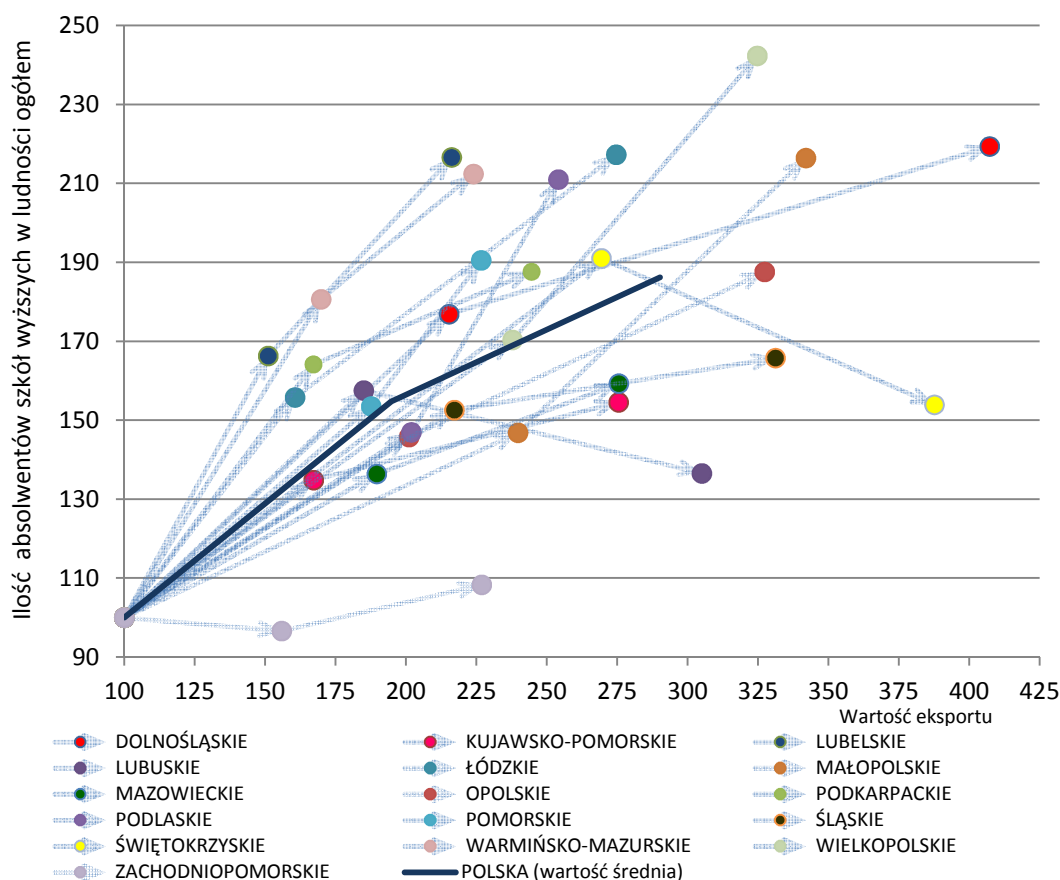
Rysunek 2 Relacja wartości przychodów z eksportu do nakładów inwestycyjnych w latach 2000-2010



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Zależności wskazane na powyższym wykresie wskazują trendy porównywalne do wcześniej opisanych nakładów na działalność badawczo- rozwojową. W odniesieniu do wszystkich regionów, w latach 2000- 2005 widoczny jest znacznie szybszy przyrost wartości przychodów z eksportu, w stosunku do nakładów inwestycyjnych, natomiast po 2005 r. zauważalny jest dynamiczny wzrost obydwu czynników. Średnia dla Polski, podobnie jak na rysunku 1., dzieli województwa na grupę o szybszym przyroście wartości eksportu (np. woj. opolskie, śląskie, małopolskie czy świętokrzyskie) oraz te, o szybszym przyroście nakładów inwestycyjnych (np. woj. łódzkie, warmińsko-mazurskie, podkarpackie). Wskazany podział widoczny jest przede wszystkim w okresie 2005-2010. Wyjątek stanowi region mazowiecki, gdzie nakłady na inwestycje znacznie zmalały w latach 2000-2005, poczym ich wartość wzrosła w 2010 r., nieznacznie przewyższając wielkość wyjściową.

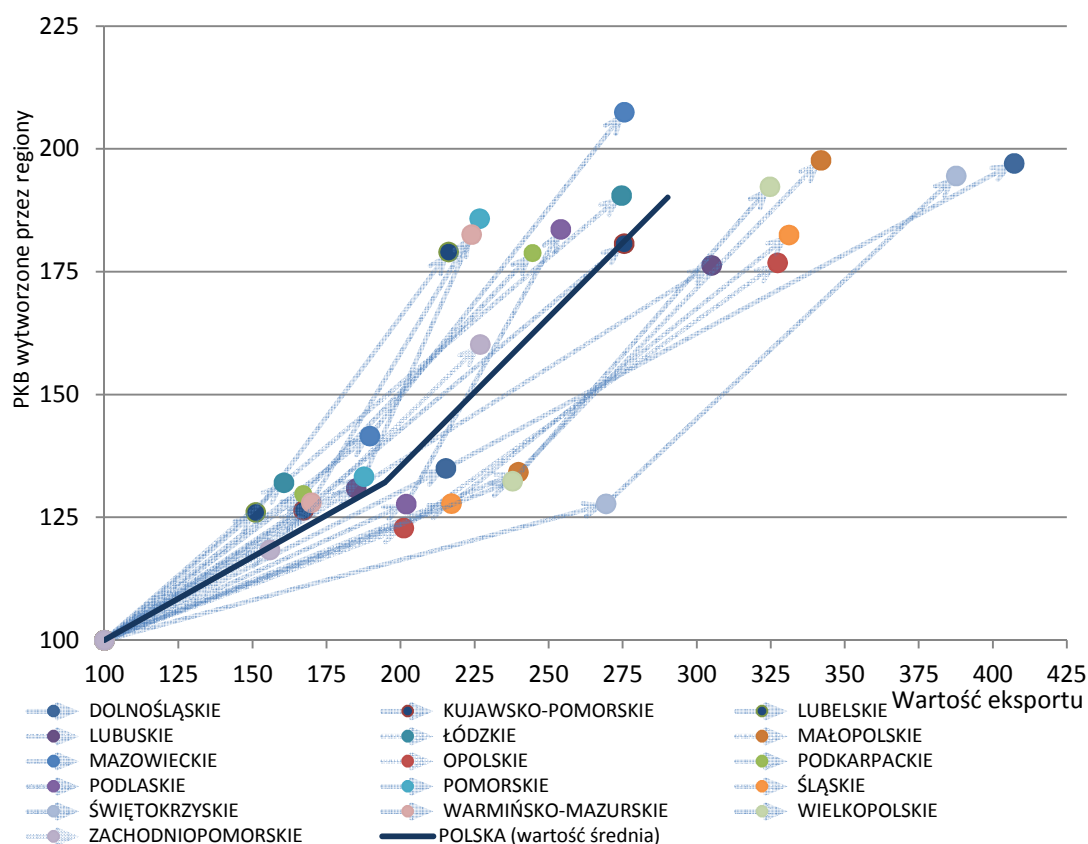
Rysunek 3 Relacja wartości przychodów z eksportu do działu osób z wykształceniem wyższym w latach 2000-2010



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Spostrzeżeniem ogólnym w analizie relacji wielkości eksportu oraz ilości osób z wykształceniem wyższym jest zauważalny trend sygnalizujący znacznie wyższy przyrost wartości eksportu, w stosunku do ilości osób z wykształceniem wyższym. Kształt tej relacji w analizowanym okresie nie zmienił kierunku, lecz nasilenie relacji zmalało. Wyróżnianymi na tle Polski województwami są świętokrzyskie, lubuskie i zachodniopomorskie. Pierwsze dwa po 2005 r. zanotowały znaczący spadek liczby absolwentów szkół wyższych, co przedstawione jest w postaci załamanych prostych. Województwo zachodniopomorskie natomiast, jako jedyne w Polsce do 2005 r. zanotowało spadek udziału absolwentów szkół wyższych w całości populacji regionu, następnie nieznacznie odbudowało swoją pozycję w latach 2005-2010. Ostatecznie w latach 2000-2010, region ten zanotował jedynie 10% wzrost udziału osób z wyższym wykształceniem.

Rysunek 4 Relacja wartości przychodów z eksportu do wielkości PKB wytworzonego przez regiony w latach 2000-2010



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Relacja pomiędzy wartością PKB generowaną przez poszczególne regiony a wartością eksportu przyjmuje kierunek dodatni. Przyrosty wartości eksportu są jednak większe, średnio o niemal 50% w porównaniu do wzrostów PKB. Na mapie Polski można wyróżnić regiony, które bardzo intensywnie rozwijają działalność eksportową, np. woj. świętokrzyskie, lecz nie sprzyja to generowaniu bardzo wysokich przyrostów PKB regionu. Odwrotną sytuację widać m.in. w woj. lubelskim, które pomimo bliskości od granicy Państwa, charakteryzuje się wyższą, od średniej, dynamiką PKB. W analizowanej relacji również można wyróżnić 2 grupy regionów: o wyższym stosunkowym wzroście PKB oraz o wyższej dynamice sprzedaży eksportowej. Nie istnieją natomiast między nimi granice tak wyraźne jak w przypadku pozostałych analizowanych relacji. Kształt i nachylenie wszystkich prostych świadczy o tym, że przed rokiem 2005 przyrosty PKB były niższe, natomiast obecnie następuje dynamiczny wzrost tego wskaźnika.

4. Wnioski z badań

Na podstawie przytoczonej analizy danych, możliwe było określenie następujących wniosków:

- Widoczny jest wyraźny podział pomiędzy nasileniem relacji pomiędzy wartością eksportu a poziomem nakładów inwestycyjnych oraz nakładów na B+R. Kreuje on podział na okres odznaczający się mniej dynamicznym przyrostem nakładów na inwestycje oraz B+R przed 2005 r. oraz okres zwiększonego wolumenu tego typu wydatków w latach 2005-2010.
- Relacja pomiędzy wartością PKB regionów a wielkością eksportu przybiera postać analogiczną do układu sił wskazanego powyżej.
- Średnia dynamika wartości eksportu w latach 2000-2005 wzrasta we wszystkich regionach Polski (średnia dla kraju – wzrost wartości o 95%). W latach 2005-2010 relacja ta pozostaje w tendencji wzrostowej, jednak jej nasilenie jest znacząco niższe (średnia dla kraju – wzrost o 49%).
- Wartości nakładów na inwestycje oraz na działalność B+R dla większości regionów Polski charakteryzują się wzrastającą dynamiką w analizowanym okresie (2000-2005: B+R – 14%, inwestycje 13%; 2005-2010: B+R – 132%, inwestycje 77%), co świadczy o wysokiej skuteczności i dostępności programów regionalnych oraz określa efekty polityki regionalnej. Kreuje to dodatkowo pozytywną perspektywę w odniesieniu do konkurencyjności regionów, co w kolejnych latach może skutkować dynamicznym wzrostem działalności eksportowej.
- Odsetek osób z wykształceniem wyższym w latach 2000-2005 wzrasta we wszystkich województwach z wyjątkiem zachodniopomorskiego (średni wzrost o 55%). W kolejnym okresie (2005-2010) dynamika przyrostów jest dużo niższa (średnio 20% w skali kraju), co może być konsekwencją układu demograficznego w Polsce. Wyjątkami w zakresie przyrostu ilości osób z wykształceniem wyższym w stosunku do całości populacji regionów w latach 2005 -2010 jest województwo świętokrzyskie i lubuskie.
- Zaskakująca relacja kształtuje się pomiędzy udziałem osób z wykształceniem wyższym w stosunku do nakładów na B+R w województwie świętokrzyskim. Wzrastającym wydatkom na działalność badawczą towarzyszy spadek udziału osób z wykształceniem wyższym.
- Średnia dynamika wzrostu PKB regionów w latach 2000-2005 wyniosła 32%, natomiast w latach 2005-2010 osiągnęła średnią wartość 44%. Dynamiczny wzrost wartości PKB regionów nie przekłada się na rosnący w tak szybkim tempie wzrost przychodów z eksportu, generowanych przez poszczególne województwa. Podczas gdy średnia dynamika wzrostu PKB rośnie, dynamika wzrostu wartości eksportu spada.
- Pozycję lidera w rozwoju działań eksportowych w latach 2000-2010 posiada województwo dolnośląskie, dalej świętokrzyskie, śląskie i lubuskie. Pod

względem przyrostów wartości nakładów na B+R najlepiej prezentuje się region świętokrzyski, następnie podkarpacki i warmińsko-mazurski. Najwyższe nakłady inwestycyjne w analizowanym okresie ponoszone były w województwie lubuskim, podkarpackim i warmińsko-mazurskim. Skutkiem wdrażanej polityki gospodarczej oraz innych działań prorozwojowych był wzrost wartości PKB, w szczególności w woj. mazowieckim, małopolskim i dolnośląskim.

Podsumowanie

W niniejszym opracowaniu podjęto próbę przedstawienia relacji pomiędzy efektami wdrażania polityki regionalnej w Polsce oraz nasileniem działań eksportowych krajowych przedsiębiorców. Przedstawiono teoretyczne podstawy wyboru analizowanych wielkości oraz metodykę przeprowadzania analizy porównawczej. Na podstawie otrzymanych danych stworzono graficzny obraz, przedstawiający pozycję każdego z regionów w skali kraju. Dzięki temu możliwe było wyłonienie województw, posiadających pozycje liderów w analizowanych relacjach. Widoczne różnice w poziomie wskaźników dzielą ostatnią dekadę na okres mniej dynamicznego rozwoju działań internacjonalizacyjnych przedsiębiorstw (do 2005 r.) oraz okres charakteryzujący się wysokim nasileniem działań służących podniesieniu stopnia konkurencyjności regionów. Z pewnością przyspieszenie rozwoju gospodarczego regionów było następstwem napływu środków inwestycyjnych w ramach funduszy unijnych, rozwoju sektora nowoczesnych usług oraz tworzenia się sieci kooperacyjnych (w tym klastrów). Otrzymane wyniki mogą stanowić bazę porównawczą dla przyszłych badań o podobnym charakterze.

Literatura:

- [1] RATAJCZAK, W. Innowacyjność a konkurencyjność polskich regionów. [W:] Parysek J., Strykiewicz T. (red.), *Region społeczno-ekonomiczny i rozwój regionalny*, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań 2008, ISBN 9788361320210
- [2] PORTER, M., E. *The competitive advantage of nations*. Macmillan, London 1999, ISBN-10: 06-8484-147-9
- [3] PORTER, M., E. *Porter o konkurencyjności*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2001, ISBN 83-208-1287-9
- [4] CHOJNICKI, Z., CZYŻ, T. *Aspekty regionalne gospodarki opartej na wiedzy*, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań 2006, ISBN 8360247595
- [5] KLASIK, A. Strategie konkurencyjne polskich regionów, [W:] Domański R. (red.), *Nowe kierunki badawcze w regionalistyce: nowe doświadczenia polityki regionalnej* PWN, Warszawa 2003, ISBN 97-883-91737-736

- [6] WINIARSKI, B. Konkurencyjność: kryterium wyboru czy kierunek strategii i cel pośredni polityki regionalnej? [W:] Klamut M. (red.), *Konkurencyjność regionów*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. O. Langego we Wrocławiu, Wrocław 1999, ISBN 83-7011-360-5
- [7] CHOJNICKI, Z., CZYŻ, T. Rozwój społeczno-gospodarczy w ujęciu regionalnym, [W:] *Współczesne problemy i koncepcje teoretyczne badań przestrzenno-ekonomicznych*, Czyż T., Rogacki H., KPZK PAN, Warszawa 2005, 219, ISBN 978-83-89693-457
- [8] NAMYŚLAK, B. (red.) *Przekształcenia regionalnych struktur funkcjonalno-przestrzennych*, Uniwersytet Wrocławski, Wrocław, 2011, ISBN 978-83-62673-117
- [9] GACZEK, W., M., RYKIEL, Z. Konkurencyjność regionów a ich adaptacyjność, [W:] Ciok S., Ilnicki D. (red.), *Przekształcenia regionalnych struktur funkcjonalno-przestrzennych*, Uniwersytet Wrocławski, Wrocław 2005, ISBN 83-87196-07-X

KOMPARACE EKONOMICKÉHO ROZVOJE REGIONŮ NUTS II A NUTS III ČESKÉ REPUBLIKY V LETECH 2005 - 2010

COMPARISON OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGIONS NUTS II and NUTS III OF THE CZECH REPUBLIC IN 2005 - 2010

Vojtěch Beck

Vysoká škola sociálně správní, Institut celoživotního vzdělávání Havířov
o.p.s. beck@vsss.cz

Klíčová slova:

HDP na obyvatele – region – ekonomický rozvoj

Abstrakt:

Cílem příspěvku je provést rámcovou analýzu ekonomického rozvoje České republiky v rámci jejího územního členění na regiony soudržnosti NUTS II a regiony NUTS III. Základním použitým nástrojem zkoumání je metoda komparace, která je založena na sledování vybraného makroekonomického ukazatele hrubého domácího produktu vyjádřeného na 1 obyvatele. Vývoj zkoumaného ukazatele je sledován na časové řadě šesti let, tj. od roku 2005 do roku 2010.

Key words:

GDP per capita – region – economic development

Abstract:

The aim of this paper is to conduct a general analysis of economic development in the Czech Republic as part of its territory, the regions NUTS II and NUTS III regions. The basic research tool used is the method of comparison, which is based on the monitoring of selected macroeconomic indicator of the gross domestic product expressed per 1 inhabitant. The development of the examined indicators is monitored on a time series of six years, ie from 2005 to 2010.

Úvod

V posledních letech se v laické i odborné veřejnosti stále hovoří o globální ekonomické krizi a o jejích známých a především očekávaných dopadech na hospodářský cyklus národních ekonomik. Česká republika zaznamenává v současném období propad ekonomiky, ve 2. čtvrtletí letošního roku klesl HDP o 0,2 %. Vážným problémem je zejména skutečnost, že česká ekonomika zaznamenává dosud nejdelší období recese ve své historii. [1] Negativní ekonomický vývoj se promítá do jednotlivých regionů, do podmínek ekonomického a sociálního rozvoje jednotlivých regionů, do životní úrovně jejich obyvatel.

1. Ekonomický rozvoj v regionech NUTS II

Nejprve se budeme zabývat analýzou vývoje ekonomické úrovně jednotlivých regionů NUTS II v České republice. Z tabulky 1 je patrné, že ve sledovaném období 2005 – 2009 nejvyššího HDP (PPS na obyv.) dosahuje region Praha. Ostatních sedm regionů za Prahou výrazně zaostává, přičemž nejvyšší hodnoty HDP na obyv. vykazuje region Střední Čechy, naopak region Střední Morava ve sledovaném období vykazoval nejnižší hodnoty HDP na obyv.

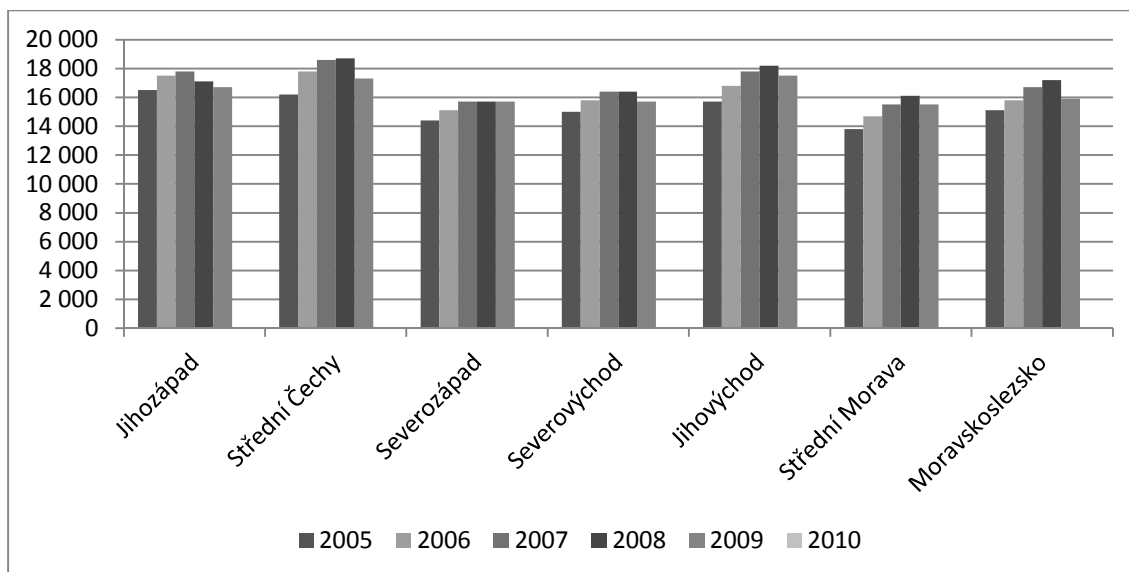
TAB. 1: Regionální HDP (PPS na obyv.) v regionech NUTS II – Česká republika

Regiony NUTS II (soudržnosti)	2005	2006	2007	2008	2009
Praha	37 400	39 900	42 700	43 700	41 200
Jihozápad	16 500	17 500	17 800	17 100	16 700
Střední Čechy	16 200	17 800	18 600	18 700	17 300
Severozápad	14 400	15 100	15 700	15 700	15 700
Severovýchod	15 000	15 800	16 400	16 400	15 700
Jihovýchod	15 700	16 800	17 800	18 200	17 500
Střední Morava	13 800	14 700	15 500	16 100	15 500
Moravskoslezsko	15 100	15 800	16 700	17 200	15 900

Zdroj: Regional gross domestic product (PPS per inhabitant), by NUTS 2 regions [cit. 22. 11. 2012], dostupné na World Wide Web – <http://epp.eurostat.ec.europa.eu> vlastní zpracování

Mezi lety 2005-2009 došlo vůči regionu Praha k poklesu HDP na obyv. ve všech regionech NUTS II, výjimku představuje region Jihovýchod, který vykazuje ve sledovaných letech kontinuitu přírůstku HDP na obyv. s regionem Praha a region Střední Morava dosáhl na konci sledovaného období vyššího HDP na obyv. než v roce 2005.

GRAF. 1: Regionální HDP (PPS na obyv.) v regionech NUTS II – Česká republika v letech 2005 – 2009



Zdroj: Regional gross domestic product (PPS per inhabitant), by NUTS 2 regions [cit. 22. 11. 2012], dostupné na World Wide Web – <http://epp.eurostat.ec.europa.eu> vlastní zpracování

Hodnotíme-li míru ekonomického růstu v regionech NUTS II, pak můžeme konstatovat, že v letech 2005 – 2009 největší růst vykazují region Střední Čechy (6,3 %), region Praha (4,6 %), Jihovýchod (3,3 %), Střední Morava (3,1 %). Největší propad zaznamenal region Jihozápad (0,9 %), dále nejméně rostl region Jihovýchod (0,9 %) a Moravskoslezsko (1,2 %). [4]

2. Ekonomický rozvoj v regionech NUTS III

Nyní se zaměříme na vývoj a srovnání sledovaného ukazatele HDP na obyvatele v jednotlivých regionech NUTS III České republiky, tzn. v jednotlivých krajích. Z tabulky č. 2 jednoznačně vyplývá, že pomineme-li region Praha, pak nejvyššího HDP na obyvatele dosahuje Jihomoravský kraj, který dosahuje prvenství pravidelně od roku 2008. Ještě v roce 2005 se umístily před Jihomoravským krajem kraje Středočeský, Plzeňský a Jihočeský. Za Jihomoravským krajem se v letech 2008 – 2010 umístily kraje Středočeský, Královéhradecký, Jihočeský a Plzeňský.

TAB. 2: Regionální HDP (na obyvatele v Kč) v regionech NUTS III – Česká republika

Regiony NUTS III (kraje)	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Praha	639 470	687 133	759 758	797 479	760 925	776 968
Zlínský	245 280	265 558	288 497	313 429	305 910	301 442
Vysočina	254 853	273 262	297 835	296 305	293 213	292 669
Ústecký	250 381	267 430	285 765	295 512	299 357	299 435
Středočeský	277 088	306 164	330 739	341 272	319 081	322 811
Plzeňský	288 451	310 824	328 653	315 281	309 091	306 628
Pardubický	249 765	272 969	297 475	300 531	287 918	283 710
Olomoucký	229 065	241 016	262 406	275 408	268 323	270 987
Liberecký	252 791	265 520	274 191	276 922	265 373	268 480
Královéhradecký	264 873	276 868	301 849	313 532	309 570	308 946
Karlovarský	237 537	243 895	262 925	264 007	263 710	259 560
Jihomoravský	274 819	297 148	325 239	347 435	336 936	335 983
Jihočeský	275 950	294 799	307 045	308 539	306 421	306 833
Moravskoslezský	258 615	271 633	297 281	314 644	293 281	297 177

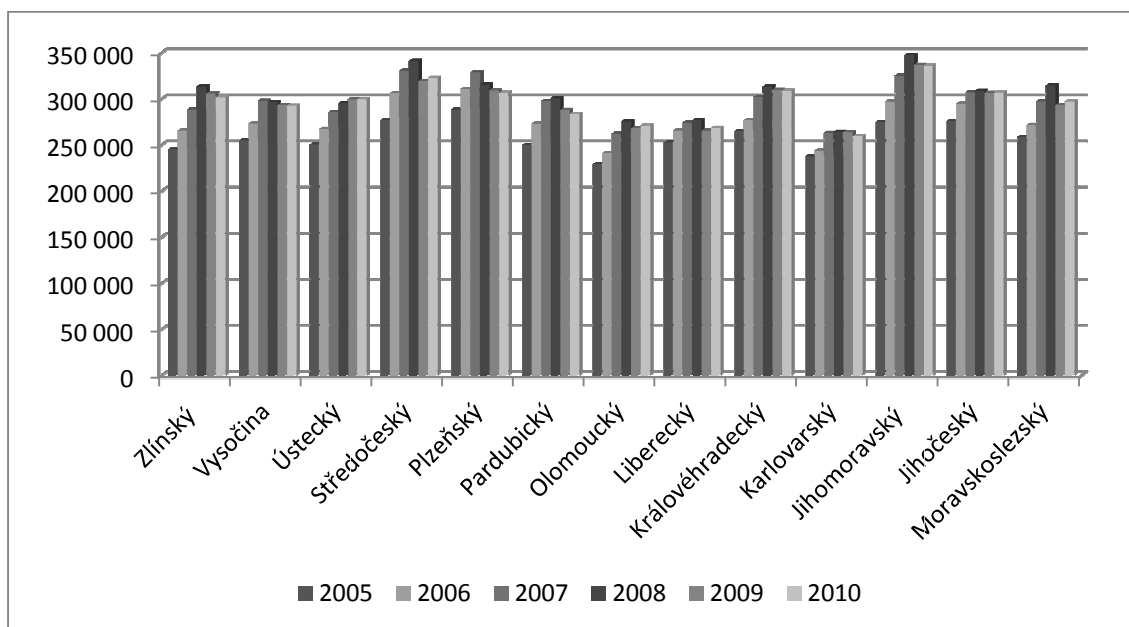
Zdroj: Český statistický úřad [cit. 24. 11. 2012], dostupné na World Wide Web - http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/regionalni_casove_rady, vlastní zpracování

V letech 2005 – 2007 dosahoval nejnižších hodnot ukazatele HDP na obyvatele Olomoucký kraj, v letech 2008 – 2010 se dostal na poslední místo kraj Karlovarský. Ve srovnání údajů za rok 2005 a 2010 si nejvíce polepšil Jihomoravský kraj a to konkrétně tak, že se ukazatel HDP na obyvatele zvýšil o 61 164 Kč. Výrazný posun zaznamenal rovněž Zlínský kraj, jehož HDP na obyvatele se zvýšil oproti roku 2005 o 56 162 Kč. Tento značný nárůst není způsoben výraznými demografickými změnami, neboť Jihomoravský kraj zaznamenal mezi lety 2005 – 2010 nárůst počtu obyvatel o 24 296 osob a Zlínský kraj za uvedené období zaznamenal nikterak dramatický pokles počtu obyvatel o 1 112 osob. [3]

V letech 2005 – 2010 se dlouhodobě na konci žebříčku ve sledovaném ukazateli HDP na obyvatele pohybovaly kraje Karlovarský, Olomoucký, Liberecký a v letech 2005, 2009, 2010 kraj Pardubický. Na vývoji sledovaného ukazatele v tabulce č. 2 lze identifikovat zcela zjevný závěr, že mezi lety 2005 – 2008 ekonomická výkonnost jednotlivých regionů v České republice se postupně zvyšovala (rostl HDP na obyvatele) a v roce 2008 dosahovaly regiony maximálních hodnot ve sledovaném období. Na údajích z roku 2009 lze pak jednoznačně interpretovat důsledky a dopady ekonomické krize, která zasáhla

rovněž Českou republiku a výrazně se zhoršily hodnoty vykazovaného HDP na obyvatele ve všech regionech, včetně Prahy. [2]

GRAF. 2: Regionální HDP (na obyvatele v Kč) v regionech NUTS III – Česká republika v letech 2005 – 2010



Zdroj: Český statistický úřad [cit. 24.11.2012], dostupné na World Wide Web - http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/regionalni_casove_rady, vlastní zpracování

Závěr

Základním cílem příspěvku bylo provést analýzu ekonomického rozvoje regionů na úrovni NUTS II a NUTS III v České republice. V České republice bylo analýzou zjištěno, že přestože v letech 2005-2009 byly regiony soudržnosti příjemcem evropských dotací, tak rozdíl v ekonomickém rozvoji se mezi regiony nesnížil, respektive rozdíl v ekonomické vyspělosti regionu Praha a většiny ostatních regionů se prohloubil – oproti roku 2005 si polepšil vůči Praze pouze region Střední Morava, což je velmi pozitivní, neboť právě tento region vykazuje ze všech regionů absolutně nejnižší HDP na obyv. Z hlediska porovnání HDP na obyv. v jednotlivých regionech s ročními průměry všech regionů mimo Prahy lze konstatovat, že ve srovnání let 2005 a 2009 došlo k největší konvergenci právě u regionu Střední Morava a regionu Jihovýchod. K největšímu propadu HDP na obyv. došlo v regionu Jihozápad.

Je zapotřebí si uvědomit, že klíčovým hráčem v rozvoji všech národních ekonomik i ekonomiky Evropské unie jako celku jsou a budou jednotlivé regiony, což je zapotřebí mít na zřeteli nejen v současném programovacím období 2007-2013 (cíl Konvergence), ale zejména v navazujícím programovacím období v souladu s přijatou strategií Evropa 2020, která jednoznačně směřuje budoucí finanční podporu z EU na projekty zaměřené na vzdělávání, podporu vědy a výzkumu, zvyšování zaměstnanosti a eliminaci sociálního vyloučení a chudoby.

Literatura:

- [1] iDNES.cz, *Česko se dostalo do nejdelší recese v historii*, [cit. 15. 11. 2012] dostupné na World Wide Web - http://ekonomika.idnes.cz/vyvoj-hdp-v-cr-za-treti-ctvrtleti-dqu-ekonomika.aspx?c=A121115_091230_ekonomika_spi
- [2] Český statistický úřad [cit. 24. 11. 2012], dostupné na World Wide Web - http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/regionalni_casove_rady
- [3] Český statistický úřad [cit. 24. 11. 2012], dostupné na World Wide Web - <http://www.czso.cz/csu/2012ediciplan.nsf/p/4027-12>
- [4] Regional gross domestic product (PPS per inhabitant), [cit. 26. 3. 2012] dostupné na World Wide Web – <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

**UWARUNKOWANIA KULTUROWE WHISTLEBLOWINGU
JAKO STRATEGII ZARZĄDZANIA ORGANIZACJAMI GOSPODARCZYMI
CULTURAL CONDITIONALITY OF WHISTLEBLOWING
AS THE STRATEGY OF MANAGEMENT OF BUSINESS ORGANISATIONS**

Marta Beściak

University of Social Sciences, Łódź
marta.besciak@gmail.com

Key words:

cultural conditioning – whistleblowing – strategy – management

Abstract:

In the management theory, there are many methods for finding irregularities in business entities' functioning. Apart from commonly used internal controls and audits, there is also an underestimated method of finding corporate law-breaking, that is whistleblowing. The aim of the article was to conduct a short eristic concerning factors determining the usage of whistleblowing in business organisations.

Wprowadzenie

W momencie powzięcia informacji o nieprawidłowości w miejscu pracy pracownik ma zasadniczo dwie możliwości. Po pierwsze, może zignorować podejrzenia lub posiadane informacje i milczeć. Po drugie, może działać – czyli poinformować innych o swoich spostrzeżeniach i podejrzeniach. W takim przypadku może ujawnić nieprawidłowości osobiście i oficjalnie lub też anonimowo. Akt demaskacji, choć kluczowy w całej procedurze whistleblowingu, jest tylko krótkim epizodem pomiędzy dwoma ważnymi etapami życia – tak demaskatora, jak i firmy. Aby można było mówić o sprawnym funkcjonowaniu zjawiska „denuncjatorstwa” konieczne jest „współdziałanie” w tym procesie trzech osób: wrongdoera, który popełnia domniemane złe czyny, whistleblowera, który donosi o złych czynach oraz odbiorcy sprawozdania o złych czynach, czyli inaczej mówiąc, whistleblowing jako zaprogramowana pamięć stała jest dynamicznym procesem obejmującym przynajmniej trzech społecznych aktorów [2]. Projekt „donosiciel”, bo tak współcześnie można nazwać praktykę ujawniania nadużyć w otaczającym nas środowisku, był, jest i będzie ponad wszystko aktualnym spektrum działań, jakie może podjąć każdy człowiek, niezależnie od pozycji, jaką zajmuje w hierarchii organizacji.

1. Ochrona demaskatora

Whistleblowing to ujawnienia dokonane przez członka organizacji (byłego lub obecnego) dotyczące nielegalnych, niemoralnych lub bezprawnych praktyk dokonywanych za wiedzą pracodawcy. Polega na informowaniu osób lub organizacji, które dysponują władzą umożliwiającą wpłynięcie na postępowanie krytykowanych osób lub organizacji [3]. Whistleblowing to ryzykowna strategia ujawniania prawdy. Ryzykują wszyscy, którzy w tej strategii biorą udział, zarówno dobrowolnie jak i przymusowo, a wysiłki w celu zminimalizowania ryzyka wciąż nie przynoszą pożądanych rezultatów, wciąż jest za mało ochrony prawnej, wciąż whistleblowerzy składają się głównie z osób, które za odwagę ujawniania prawdy ponoszą konsekwencje. Międzynarodowe wysiłki tworzenia skutecznego i szczelnego prawa przynoszą efekty w postaci nowych ustaw, ale życie w organizacjach wymyka się regulacjom prawnym. Whistleblower to zawsze postać emocjonalnie rozbita. Człowiek, który się miota - twierdzi Arszułowicz [1]. Uczciwość i odpowiedzialność nakazują mu działać. Ale ma też poczucie łamania normy społecznej, która zabrania donosić. Mimo dobrych intencji musi się liczyć z potępieniem, brakiem akceptacji, ostracyzmem. Przyjrzyjmy się więc, jak funkcjonuje whistleblowing w swoim źródle, czyli w Stanach Zjednoczonych Ameryki.

W USA whistleblowing ma trwałe miejsce w systemie prewencji i zwalczania przestępczości korporacyjnej. Od wprowadzenia w życie przepisów Sarbanes-Oxley Act w amerykańskim corporate governance minęło już kilka lat, jednak ocena funkcjonowania nowego prawa nie jest jednoznaczna. Zwolennicy ustawy wskazują na jej ważną rolę w szybkiej odbudowie zaufania inwestorów, z drugiej strony, zmniejszyła się liczba nowych emisji, szczególnie spółek zagranicznych, co tłumaczone jest awersją inwestorów do ponoszenia wyższych kosztów przez spółkę w związku z koniecznością przestrzegania wymogów SOX. W USA warunkiem koniecznym podlegania przez demaskatora ochronie prawnej jest ujawnienie przez niego nielegalnych, niemoralnych lub bezprawnych praktyk stosowanych za wiedzą pracodawcy – dokonane poprzez poinformowanie osób lub organizacji, które są zdolne do podjęcia skutecznych działań dla ich powstrzymania, czyli np. funkcjonariusza dowolnej federalnej agencji regulacyjnej, agencji stosowania prawa (law enforcement agency) lub dowolnego członka Kongresu, a następnie do będącej częścią Departamentu Pracy – Agencji Bezpieczeństwa Pracy (Occupational Safety and Health Administration, OSHA). Ponadto, skarżący musi udowodnić, że niekorzystna reakcja ze strony pracodawcy nie wystąpiła z innej przyczyny niż z powodu dokonanego ujawnienia, czyli że nie była to np. normalna procedura dyscyplinarna, itp. według takiej linii prowadzona jest przez pracodawców pierwsza obrona w większości przypadków whistleblowingu.

Mniejsze emocje towarzyszą działaniu prawa dotyczącego whistleblowingu w Wielkiej Brytanii, gdzie konsekwencją wprowadzenia przepisów dotyczących „donosicielstwa” o nieprawidłowościach w miejscu pracy jest zdecentralizowany system ośrodków rozpoznających sprawy whistleblowerów. Wszystkie urzędy administracji publicznej mają prawo przyjmować zgłoszenia i rozpatrywać sprawy demaskacji pracowniczej w zakresie swoich kompetencji. Stąd, dla przykładu, dużą liczbę spraw prowadzi brytyjski urząd nadzoru rynków finansowych (Financial Services Authority). Ostateczną instancją jest oczywiście sąd, ale większość rozstrzygnięć zapada w wyniku porozumienia stron w procedurach prowadzonych przez urzędy na mocy prawa.

W Polsce kultura masowa i media wypychają demaskatorów daleko poza nawias. Wolimy wygodniejszych bohaterów. Takich, którymi nie gardzą ich koledzy [4]. Prawo nie chroni demaskatora, który wykrył nieprawidłowości w firmie - alarmuje Fundacja Batorego. Raport fundacji [5] pokazuje, że w Polsce ujawnianie nieprawidłowości jest nieopłacalne. Osoby ujawniające nieprawidłowości często są potem poddawane dyskryminacji, mobbingowi, degradacji lub tracą pracę.

2. Case study

W czerwcu 2006 roku, na podstawie doniesień Virgin Atlantic Airways, urzędy odpowiedzialne za uczciwą konkurencję w USA i Wielkiej Brytanii podjęły śledztwo w sprawie zмовy cenowej pomiędzy Virgin Atlantic Airways i British Airways w latach 2004 - 2006. Chodziło głównie o uzgodnienia pomiędzy tymi podmiotami w zakresie wysokości dodatkowych opłat paliwowych, jakie klienci musieli płacić na trasach transatlantyckich. Spółka British Airways sama przyznała się do winy a w sierpniu 2007 została ukarana grzywną w wysokości 271 milionów funtów. Całość dopełnia fakt, iż proceder ten został zdemaskowany przez jednego z uczestników, tj. Virgin Atlantic Airways, który w miarę upływu czasu zorientował się, jak wielkie ryzyko grozi liniom lotniczym z tego tytułu i „doniósł” sam na siebie, za co został uhonorowany immunitetem za ujawnienie informacji o nieprawidłowościach i nie został obciążony żadną karą. W październiku 2012 roku, szef Formuły 1 Bernie Ecclestone zaproponował bardzo kontrowersyjne rozwiązanie: jeśli ktoś z ekipy doniósłby o nieprawidłowościach lub oszustwach we własnym teamie, dostałby premię w wysokości pół miliona dolarów. Taki pomysł 82-letni Brytyjczyk przedstawił w wywiadzie dla gazety "Daily Express". Znany z radykalnych i jednocześnie odważnych decyzji Ecclestone stwierdził, że (cyt.) *tylko ludzie wewnątrz danego teamu wiedzą doskonale, co się dzieje i czy są łamane jakieś zasady. Myślę, że zachęta w wysokości 500 tys. dolarów sprawi, że wiele rzeczy wyjdzie na jaw.*

Przybliżone wyżej przykłady „donosicielstwa” oraz lektura informacji w zakresie stosowania na świecie whistleblowingu wskazuje, że na świecie społeczeństwo podejmuje temat donosicielstwa z dużą elastycznością i postrzegany może być jako pełne profesjonalizmu podejście do tematu, oczywiście z pewną dozą relatywizmu. A jak wygląda to w Polsce? W naszym kraju pogardzanie donosicielstwem oznacza pogardzanie stosunkiem zwierzchności, a to prowadzi do rewolucji i anarchii. Większa lojalność w stosunku do podwładnych niż do zwierzchnika może służyć tylko temu, by móc się lepiej przeciw temu zwierzchnikowi buntować. Ale sensowny i skuteczny bunt też musi być jakoś zorganizowany - czyli musi być stworzony jakiś system hierarchiczny w grupie buntowników. A wtedy brak lojalności w stosunku do zwierzchnika stwarza zarzewie następnego buntu w ramach poprzedniego buntu. I tak może się to ciągnąć w nieskończoność generując stan anarchii - a wtedy wszyscy tracą i nikt nie zyskuje. Powszechne uznawanie donosicielstwa za złe powoduje, że służby specjalne państwa muszą korzystać z usług ludzi cynicznych, niemoralnych, słabych czy psychicznie nie zrównoważonych – bo każdy uczciwy i prawy obywatel uważa współpracę ze służbami specjalnymi własnej ojczyzny za coś złego. Cała ta sytuacja jest zła - gdyby uczciwi obywatele nie czuli niczego niestosownego we współpracy z własnymi służbami specjalnymi, to służby te nie musiałyby stosować metod krańcowo niemoralnych w strzeżeniu porządku wewnętrznego [6].

Blisko rok temu, w listopadzie 2011 roku, firma doradcza PwC (opublikowała wyniki cyklicznego badania Global Economic Crime Survey 2011, który potwierdził skuteczność informacji pochodzących od pracowników, kontrahentów i klientów, przekazywanych kanałami formalnymi lub nieformalnie, jako narzędzia walki z nadużyciami. Daje się jednak zauważyć istotny spadek efektywności tych metod wykrywania nadużyć, podobnie zresztą jak audytu wewnętrznego, głównie na rzecz systemów monitorowania podejrzanych transakcji. Jak wynika z badania PwC, aż 16% firm - czyli dwukrotnie więcej niż na świecie – dowiedziało się o popełnieniu przestępstwa przypadkowo. 52% nadużyć wykryto za pomocą mechanizmów kontroli funkcjonujących w spółkach, a 3% dzięki osobom pozostającym poza strukturami przedsiębiorstwa, ale mającymi kontakt z firmą np. dostawcom, klientom. Najbardziej skutecznymi metodami wykrywania nieprawidłowości zarówno w Polsce jak i na świecie okazały się elementy kontroli wewnętrznych spółki – systemy raportowania o podejrzanych transakcjach (wykryto w ten sposób 19% nadużyć w Polsce, 18% na świecie) oraz audyt wewnętrzny (odpowiednio - 16% w Polsce, 14% na świecie). Ze wszystkich badanych organizacji, które doświadczyły nadużyć, jedynie 3%

odkryło je poprzez systemy zarządzania ryzykiem nadużyć (Fraud Risk Management) oraz kolejne 3% za pomocą formalnego systemu poufnego informowania (systemy whistleblowingu). Na świecie obie metody odpowiadają łącznie za 15% wykrytych przestępstw. Ogólnie przyjmuje się, że na świecie informatorzy przyczynili się w 2011 roku do wykrycia niemal 25 proc. analizowanych przypadków nadużyć, co jednak w odniesieniu do Polski nie ma bezpośredniego odzwierciedlenia.

Jak wyjaśnia Dariusz Cypcer z firmy doradczej PwC, która przygotowała raport, przestępczość gospodarcza w Polsce występuje na poziomie zbliżonym do światowego, a jednocześnie oddala się od krajów Europy Środkowo-Wschodniej, co należy uznać za pozytywne zmiany. W Polsce brakuje skutecznych mechanizmów wyłapywania przestępstw gospodarczych, a większość nadużyć jest wykrywana przez przypadek. W polskich firmach brakuje na przykład tzw. linii etycznych, gdzie pracownicy firmy bądź klienci mogą anonimowo zawiadomić wyższe kierownictwo o zauważonych nadużyciach [7]. Takie rozwiązania z powodzeniem są stosowane w Stanach Zjednoczonych oraz na Zachodzie Europy, w Polsce nie.

W listopadzie 2011 r. autorka przeprowadziła w największej organizacji państwowej w Polsce jaką jest Zakład Ubezpieczeń Społecznych program badawczo – eksplanacyjny o charakterze ilościowo-jakościowym, którego celem było m.in. uzyskanie opinii respondentów na temat zasadności zainicjowania w organizacji whistleblowingu. Wyniki badania pozwoliły na stwierdzenie, propozycja wprowadzenia w organizacji whistleblowingu generuje bardzo duże kontrowersje. Respondenci w większości (89 proc.) przypadków nie wyrazili w ogóle swojej opinii na ten temat, natomiast ci, którzy odważyli się zabrać głos, w znikomej ilości (8 proc.) akceptowali taką formę działalności pracodawcy. Analizując wyniki stwierdzono, że powodów takiego podejścia zatrudnionych do sygnalizowania nadużyć może być co najmniej kilka: brak dostatecznej wiedzy respondentów na temat takiej formy aktywności pracowników w zakładzie pracy, wspomniane wcześniej bardzo niskie morale personelu, brak zaangażowania pracowników w działalność organizacji wynikający z braku poczucia bezpieczeństwa w organizacji lub przyzwyczajenie kulturowe społeczeństwa, przez którego pryzmat whistleblowing traktowany jest jako rodzaj donosicielstwa.

Podsumowanie

Zakładając, że mechanizm wczesnego ostrzegania przed nadużyciami jest słuszny i ekonomicznie korzystny, istnieje szereg argumentów przeciw wprowadzaniu i stosowaniu whistleblowingu. Pierwszym argumentem jest argument organizacyjny dotyczący braku schematów postępowania w przypadku

wykrycia zachowań nieetycznych, jak również w braku odpowiednio przeszkolonej kadry zajmującej się problemami etyki w biznesie lub życiu polityczno – gospodarczym. Ważny jest także aspekt prawny przejawiający się w braku przepisów prawnych umożliwiających ochronę whistleblowerów czy też regulujących proces ujawniania działań niepożądanych. Mając na uwadze fakt, iż praktyka ujawniania nieprawidłowości w miejscu pracy powstała w kulturze anglosaskiej, zachodzić może obawa i niepewność, czy idea, która sprawdziła się np. w jednej kulturze odniesie skutek w innej kulturze. Mogą bowiem wpływać na nią również czynniki zewnętrzne takie jak kultura narodowa kształtująca wartości osobiste każdego obywatela oraz warunki gospodarcze, ingerencja w które spowodować może np. zamknięcie zakładów produkcyjnych stanowiących miejsce pracy dla znacznej części danej społeczności.

Literatura:

- [1] ARSZUŁOWICZ, M. *Obywatel kapuś czyli samotność demaskatora*, <http://wyborcza.pl> (04-06-2009 r.).
- [2] NEAR, J.P. *Whistle-blowing: myth and reality*, Journal of Management, Fall, 1996.
- [3] NEAR, J.P., MICELI, M.P. *Organizational dissidence: The case of whistle-blowing*, Journal of Business Ethics, Nr 4, 1985.
- [4] WOJCIECHOWSKA – NOWAK, A. Jak zdemaskować szwindel? Czyli krótki przewodnik po whistle-blowingu, Fundacja Batorego, Warszawa, 2008.
- [5] <http://www.mail-archive.com/poland-l@listserv.acsu.buffalo.edu/msg06634.html> (09-11-2012 r.).
- [6] <http://biznes.onet.pl/przestepczosc-gospodarcza-w-polsce-wzrosla-az-o-9-18497,49-37091,1,news-detel> (09-11-2012 r.).
- [7] [http://www.pwc.com/en_GX/gx/economic-crime-survey/assets/GECS_GLOBAL_REPORT .pdf](http://www.pwc.com/en_GX/gx/economic-crime-survey/assets/GECS_GLOBAL_REPORT.pdf) (09-11-2012 r.).

**POZYCJA I ZNACZENIE POLSKIEGO ROLNICTWA W TEORII
EKONOMII ORAZ NA JEDNOLITYM RYNKU UNII EUROPEJSKIEJ**

**POSITION AND MEANING OF POLISH AGRICULTURE WITHIN
ECONOMIC THEORY AND COMMON MARKET OF EUROPEAN UNION**

Piotr Bórawski

University of Warmia and Mazury in Olsztyn
pboraw@uwm.edu.pl

Key words:

agriculture – European Union – Common Market

Abstract:

The objective of the paper was to present the position and meaning of Polish agriculture within economic theory and European Union market. The position of agriculture in economic theory changed last time. We found that agriculture mainly depends on the situation of the economy in Poland. What is more Polish agriculture development depends on EU help. Poland is a significant producer of agriculture products in European Union. We are delivering more than 10% of poultry meat to Common Market. Poland is producing more than 9% of pigs for EU markets and 9% of hen eggs.

Znaczenie rolnictwa w teorii ekonomii

Rozważania na temat rolnictwa sięgają czasów starożytnych i myśli chrześcijańskiej, która czerpała swe źródła głównie w Biblii. Rolnictwo posiadało dominującą rolę aż do upowszechnienia odkryć nowych kontynentów oraz narodzin nowego nurtu, jakim był merkantylizm (Stankiewicz 2007). Dyskusję naukową na temat roli rolnictwa znajdujemy także w Polsce, głównie w kronikach Galla Anonima, który mówił, że bogactwo narodu zależy od ziemi, kruszców i skarbów władców. Głównym źródłem środków finansowych właścicieli ziemi były dochody z jej wydzierżawiania i świadczeń ludności. Taka sytuacja trwała do XV w. Pojawienie się folwarku w XVI w. oznaczało, że gospodarstwo było prowadzone na własny rachunek oraz specjalizowało się w uprawie zbóż lub chowie zwierząt. W tym okresie ważną rolę odgrywała szlachta, która zajmowała się sprzedażą płodów rolnych za granicę. Pochwałę pracy rolnika i rzemieślnika znajdujemy w pracy Andrzeja Frycza Modrzewskiego (1503-1572) „*O poprawie Rzeczypospolitej*”. Te dwie klasy społeczne to główne czynniki decydujące o bogactwie narodowym. Jednak najciekawsze prace okresu Odrodzenia dotyczące rolnictwa to dzieła Gostomskiego (1508-1588) „*Gospodarstwo*” oraz „*Ekonomia albo gospodarstwo ziemiańskie dla porządnego sprawowania ludzom politycznym dziwnie*

pożyteczne”. Autor podkreślał w nich duże znaczenie specjalizacji produkcji w rolnictwie, rozwój techniki rolnej, a miernikiem sprawności gospodarstwa rolnego był zysk (Stankiewicz 2007).

Ważnym nurtem ekonomicznym, który badał znaczenie rolnictwa w gospodarce był fizjokratyzm. Narodziny tego nurtu były wynikiem występowania słabo rozwiniętego rolnictwa we Francji, gdzie wciąż dominował system upraw, zwany trójpółówką. Rolnictwo francuskie było również rozwarstwione, gdzie występowało poddaństwo, wolne gospodarstwa i gospodarstwa czynszowe. Fizjokraci słyną z opracowania tablicy ekonomicznej. W modelu tym uwzględniono:

- strukturę podmiotową gospodarki,
- ruch okrężny w gospodarce,
- okres, w którym proces gospodarczy się odbywa” (Bartkowiak 2008).

Jeden z twórców tego nurtu Turgot dowiódł istnienia prawa malejących przychodów polegającego na tym, że w miarę wzrostu nawożenia w rolnictwie maleją przyrosty produkcji.

Fizjokratyzm przyniósł również duże zmiany w Polsce. Wybitni przedstawiciele tego okresu w Polsce tacy jak król Stanisław Leszczyński, czy myśliciele tacy jak: Stanisław Staszic oraz Rzewuscy głosili ideę wolności i uwolnienia chłopów od pańszczyzny. Były to pierwsze działania mające na celu przeobrażenia rolnictwa w Polsce i specjalizację produkcji. Przyroda posiada swoje prawa naturalne, a człowiek poznaje te prawa i stara się ich przestrzegać i je szanować. Prawa te stanowią do dziś fundamenty gospodarki rynkowej. Współcześnie prawa natury nazywamy zasadami ekonomicznymi (Ratajczak, Szulc 2007). Według fizjokratów korzystanie ze swobody opiera się na wolności osobistej, prywatnej i gospodarczej. Ziemia jest jedynym źródłem bogactw, które pomnaża rolnictwo. Fizjokraci twierdzili, że tylko rolnictwo wytwarza dochód (Kundera 2004). Innym nurtem w teorii ekonomii oddziałującym na sytuację ekonomiczną rolnictwa jest instytucjonalizm. Jego znaczenie jest szczególnie ważne współcześnie ponieważ instytucje europejskie kształtują sytuację na Jednolitym Rynku. Zarówno rozwojowi gospodarstw rolnych jak i przedsiębiorstw sprzyjają różne instytucje wśród których za najważniejsze uznaje się MRiRW, ARiMR, ARR i inne (Lechwar 2006).

Aktywna współpraca rolników z instytucjami jest głównym wyznacznikiem rozwoju gospodarstw rolnych. Jak podają Czyżewski i Matuszczak (2009) instytucje sprzyjają wdrażaniu innowacji w rolnictwie oraz przyspieszeniu procesów integracyjnych. Dlatego w dalszej części pracy analizie poddano sytuację polskiego rolnictwa na Jednolitym Rynku UE.

1. Znaczenie polskiego rolnictwa w Unii Europejskiej

Współcześnie sytuacja polskiego rolnictwa jest związana z procesami integracyjnymi. Uległa ona zdecydowanej poprawie po 2004 r. Ta poprawa wynikała przede wszystkim z objęcia naszego rolnictwa instrumentami Wspólnej Polityki Rolnej (Kowalski 2009). Według wyliczeń tego autora środki finansowe ze WPR stanowiły w tworzeniu dochodu w 2003 r. 9,4%, a już w 2004 wzrosły do 39%. Akcesja Polski do UE wpłynęła korzystnie na poprawę dochodowości rolników w porównaniu do innych grup zawodowych. Według Kowalskiego (2009) w okresie przedakcesyjnym, dochód rolniczy w przeliczeniu na osobę stanowił 24,2% średniego wynagrodzenia netto w gospodarce narodowej. Dla porównania w pierwszym roku akcesji osiągnął on poziom 56,2%. Na poprawę sytuacji dochodowej w ciągu 5 lat członkostwa korzystny wpływ miał wzrost eksportu z 4,0 do 11,3 mld Euro i importu z 3,6 do 9,8 mld Euro, co w konsekwencji doprowadziło do powstania nadwyżki z 0,4 do 1,5 mld Euro (wzrost 3,3 krotny) (Kowalski 2009). Zdaniem tego autora na poprawę sytuacji dochodowej polskiego rolnictwa wpływ miały zarówno programy przedakcesyjne, takie jak SAPARD oraz po akcesji takie jak PROW 2004-2006, w tym SPO „Restrukturyzacja i Modernizacja Sektora Żywnościowego” oraz Rozwój Obszarów Wiejskich 2004-2006, PROW 2007-2013, z których to do Polski wpłynęło co najmniej 26 mld złotych. Głównym działem produkcji rolniczej jest produkcja zwierzęca. W produkcji zwierzęcej Polska jest znaczącym producentem mleka, trzody chlewnej, wołowiny, drobiu i jaj.

Na Jednolity Rynek Polska dostarczyła w 2009 r. 10,6% mięsa drobiowego i 9,3% wieprzowiny oraz 9% jaj kurzych. Innym ważnym kierunkiem jest produkcja drobiu i mleka (8,5%). Więcej mleka od Polski na Jednolity Rynek w 2009 r. dostarczały Niemcy (19,0%), Francja (15,9%) oraz W. Brytania (9,0%) (Rocznik Statystyczny Rolnictwa i Obszarów wiejskich 2011). Drugim działem produkcji rolniczej jest produkcja roślinna. Zbiory warzyw i owoców Polski stanowią 6% w UE. Jedynie rolnictwo Francji (15,0%) i Hiszpanii (23,5%) dostarczyło w 2009 r. więcej warzyw i owoców na Jednolity Rynek (Rocznik Statystyczny Rolnictwa i Obszarów wiejskich 2011).

TAB. 1: Produkcja rolnicza Polski w ramach UE w 2009 r.

Wyszczególnienie	Udział w Unii w %
Zbiory warzyw i owoców	6.0
Bydło	6.3
Trzoda chlewna	9.3
Owce	0.3
Produkcja z mięsa z uboju w UE	7.9

Mięso wołowe i cielece	4.8
Mięso wieprzowe	7.9
Mięso drobiowe	10.6
Produkcja mleka krowiego w UE	8.5
Produkcja jaj kurzych	9.0

Źródło: Rocznik Statystyczny Rolnictwa, GUS, 2011, s. 380-393

Ważnych informacji dostarcza analiza produktywności zwierząt gospodarskich w krajach UE. Największy udój mleka od jednej krowy w 2009 r. odnotowano w Danii (8 549 kg), Szwecji (8 396) i Finlandii (8 040). Producenci mleka w Polsce mogą osiągnąć lepszą wydajność mleczną krów poprzez wykorzystanie nowych ras zwierząt oraz zastosowanie bardziej treściwych pasz. Kraje Unii Europejskiej osiągają niższą wydajność mleczną krów niż USA, która wynosiła w 2009 r. blisko 10 000 kg mleka.

Z analizy zebranego materiału wynika, że największe przeciętne uzyskane mięso od 1 szt trzody chlewnej w 2009 r. było we Włoszech (125 kg), Austrii i Belgii (po 97 kg). Natomiast największe przeciętne uzyskane mięso od 1 szt bydła w 2009 r. było w Niemczech i Wielkiej Brytanii (po 331 kg) oraz Belgii (323 kg).

TAB. 2: Produktywność zwierząt gospodarskich w UE w 2009 r.

Kraje	Udój mleka od krowy w 2009 (l)	Przeciętne uzyskane mięso od 1 szt. (kg)	
		trzody chlewnej (kg)	bydła (kg)
Austria	6 068	97	312
Belgia	5 632	97	323
Bułgaria	3 249	74	149
Cypr	6 403	80	229
Dania	8 549	82	263
Estonia	6 934	77	212
Finlandia	8 040	88	301
Francja	6 153	81	296
Grecja	3 710	55	211
Hiszpania	7 547	81	259
Irlandia	4 650	81	321
Litwa	4 527	81	221
Luksemburg	6 986	72	285
Łotwa	4 860	77	181
Malta	5 693	82	255
Niderlandy	7 342	92	194

Niemcy	6 643	94	331
Polska	4 776	87	241
Portugalia	6 463	63	231
Rep. Czeska	7 055	89	286
Rumunia	3 459	83	163
Słowacja	5 770	94	254
Słowenia	5 764	93	282
Szwecja	8 396	88	302
Węgry	6 803	93	259
Wielka Brytania	7 101	80	331
Włochy	6 675	125	275
EU	6 1174	88	280

Źródło: Rocznik Statystyczny Rolnictwa, GUS, 2011, s. 380-393

Poprawa konkurencyjności dla producentów trzody chlewnej, bydła oraz mleka wiąże się z uzyskaniem większej wydajności jednostkowej. W tym zakresie producenci mleka oraz żywca wieprzowego i wołowego powinni przeprowadzić niezbędne zmiany w celu zwiększenia efektów produkcji.

Podsumowanie i wnioski

Rolnictwo odgrywało ważną rolę w historii myśli ekonomicznej. Pierwsze systemy ekonomiczne wskazywały na dominujące znaczenie rolnictwa jako sektora wytwórczego. Jednak narodziny nowych nurtów ekonomicznych i nowe odkrycia geograficzne zmniejszyły znaczenie rolnictwa. Pozycja i rola rolnictwa polskiego uległa jednak poprawie po akcesji do Unii Europejskiej ponieważ rolnictwo zostało objęte systemem dopłat, a producenci rolni mogą korzystać z różnych funduszy.

Zebrane wyniki pozwoliły na przedstawienie miejsca i roli rolnictwa Polski w ramach Unii Europejskiej. Z przeprowadzonych analiz wynika, że rolnictwo Polski jest znaczącym producentem i dostawcą produktów na Jednolity Rynek. W zakresie produkcji warzyw i owoców Polska jest trzecim dostawcą na Jednolity Rynek.

W zakresie produkcji mleka Polska jest czwartym co do wielkości producentem. Mankamentem produkcji mleka w Polsce jest niska produktywność mleczna krów, którą można poprawić poprzez wykorzystanie innych ras zwierząt oraz zwiększenie zużycia pasz treściwych w żywieniu.

Przeciętne uzyskane mięso od 1 szt zarówno bydła jak i trzody chlewnej są w Polsce na niskim poziomie. Dlatego istnieje potrzeba poprawy efektywności poprzez lepsze wykorzystanie ras mięsnych zwierząt.

Literatura:

- [1] BARTKOWIAK, R. *Historia myśli ekonomicznej*. PWE, Warszawa, 2008, 224 s. ISBN 978-83-208-1751-5
- [2] BLAUG, M. *Teoria ekonomii ujęcie retrospektywne*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 2000, 767 s. ISBN 83-01-13143
- [3] CZYŻEWSKI, B., MATUSZCZAK, A. *Alokacja zasobów w indywidualnych gospodarstwach rolnych w Polsce w świetle ich związków instytucjonalnych*. *Wiś i Rolnictwo* 3(144), Warszawa 2009, s. 29-48. ISSN 0137-1673.
- [4] KOWALSKI, A. *Polski sektor żywnościowy 5 lat po akcesji*. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej* 3/320, 2009, ss. 3-14. ISSN 0044-1600.
- [5] LECHWAR, M. *Ład instytucjonalny podstawą konkurencyjności polskiego rolnictwa*. *Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu* nr 118, t. 2, 2006, s. 15-20. ISSN 0324-8445.
- [6] KUNDERA, E. (red). *Słownik Historii myśli ekonomicznej*. Oficyna Ekonomiczna, Kraków, 2004, 235 s. ISBN 83-89355-36-1
- [7] RATAJCZAK, M., SZULC, R. *Historyczne korzenie ekonomii głównego nurtu* (w:) *Współczesne teorie ekonomiczne* (red.) Ratajczak M. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, 2007, ISBN 978-83-7417-228-8
- [8] *Rocznik Statystyczny Rolnictwa*. GUS Warszawa, 2011. ISSN 2080-8798
- [9] STANKIEWICZ, W. *Historia myśli ekonomicznej*. PWE, Warszawa, 2007, 518s. ISBN 83-208-1624-6

ROZWÓJ INFRASTRUKTURY A WZROST GOSPODARCZY

INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT AND ECONOMIC GROWTH

Anna Boruch

University of Bialystok
anna-boruch@wp.pl

Key words:

region development – economic growth – infrastructure

Abstract:

Infrastructure is one of the most important factors that determines the development of the regions. It allows to create new businesses and supports contacts with other regions or regions from different countries. Economic growth is affected by many factors from different fields, but they are all directly or indirectly related to infrastructure development. There is no company or organizations which can exist without good transport infrastructure, regions without infrastructure, have no chance for achieving a good economic and social situation.

Wstęp

Jednym z najistotniejszych problemów współczesnej gospodarki europejskiej są dysproporcje w poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego poszczególnych regionów w ramach jednej gospodarki krajowej oraz gospodarki całej Europy. Występowanie zarówno regionów wiodących, jak też peryferyjnych komplikuje drogę poszukiwania sposobów prowadzących do optymalnego rozwoju gospodarczego oraz zwielokrotnia czynniki na niego wpływające.

Za główny cel wszystkich działań podejmowanych w ramach polityki regionalnej uważa się wyrównywanie regionalnych dysproporcji rozwoju gospodarczego poprzez stymulowanie rozwoju w regionach słabiej rozwiniętych. Biorąc pod uwagę rosnące zróżnicowanie przestrzenne, szczególnego znaczenia nabierają koncepcje rozwoju regionalnego podejmujące próby określenia mechanizmu, warunków i czynników określających to zjawisko. Powstałe teorie koncentrują się na różnych aspektach rozwoju.

Celem artykułu jest próba określenia wpływu infrastruktury na wzrost gospodarczy.

1. Infrastruktura – pojęcie i istota

Pojęcie „infrastruktura” używane jest w wielu dziedzinach nauki oraz dyscyplinach pozanaukowych, mimo to nie ma standardowej definicji

funkcjonującej w literaturze. Pojęcie to można rozpatrywać według kilku grup definicji, w zależności od przyjętych kryteriów. Definicję, w której fundamentem są podstawowe funkcje infrastruktury przedstawił A. Piskozub, definicję budowaną w oparciu o określenia zawierające swoiste cechy infrastruktury stworzył A. O. Hirschman, natomiast D. Biehl określił definicję na podstawie składowych elementów gospodarki, uznawanych przez niego za infrastrukturalne.

Chociaż nie definiuje się jednoznacznie tego pojęcia w literaturze fachowej, jest ono dość precyzyjnie identyfikowane poprzez zgodność poglądów, które dotyczą specyficznych cech tj. niepodzielności technicznej i ekonomicznej, długiego okresu powstawania i długiej żywotności, wysokiej kapitałochłonności infrastruktury [1].

Celem infrastruktury jest zagwarantowanie podstawowych warunków rozwoju systemu społeczno-gospodarczego jako całości oraz pozostałych elementów gospodarki. Większa część definicji infrastruktury akcentuje wyraźne znaczenie transportu w tworzeniu tych warunków. Infrastruktura służy bowiem przede wszystkim mobilności ludzi oraz przepływowi materii i energii, dyfuzji informacji, a transport odgrywa w tych dziedzinach istotną rolę. Rola infrastruktury w rozwoju gospodarczym oraz jej cechy wywierają wpływ na politykę rozwoju transportu, powodując [2]:

- konieczność perspektywicznego planowania rozwoju;
- kształtowanie się nakładów na infrastrukturę na wysokim poziomie i tym samym wysoki udział transportu w nakładach inwestycyjnych na gospodarkę narodową;
- możliwość dość dużego zróżnicowania wysokości nakładów ponoszonych w poszczególnych okresach;
- zróżnicowanie nakładów niezbędnych dla prawidłowego rozwoju infrastruktury w zależności od stopnia rozwoju gospodarczego;
- długi okres zamrożenia nakładów inwestycyjnych i znaczne oddalenie w czasie efektów.

Infrastruktura spełnia szereg funkcji ściśle związanych z regionem. Jej podstawowe znaczenie polega na tworzeniu warunków dla skutecznego przepływu w przestrzeni dóbr, usług, ludzi, kapitału czy informacji – tym samym infrastruktura spełnia funkcję transferową. Funkcja usługowa polega na zaspokajaniu popytu na zgłaszane usługi. Tworząc niezbędne powiązania przestrzenne przyczynia się do zwiększenia spójności określonego obszaru, co jest istotne w relacjach z obszarami peryferyjnymi. Stanowi ona również czynnik lokalizacyjny dla działalności gospodarczej, wpływa bowiem na koszty jej prowadzenia. Z punktu widzenia rozwoju regionalnego najważniejsza jest funkcja akceleracyjna, która polega na tym, że odpowiedni poziom

zagospodarowania i stan infrastruktury określają warunki aktywizacji gospodarczej obszaru [3].

2. Infrastruktura a wzrost gospodarczy

Infrastruktura uznawana jest za jeden z podstawowych czynników pobudzania wzrostu gospodarczego. Zdaniem ekonomistów nie ulega wątpliwości, że rozwój infrastruktury jest warunkiem koniecznym dla długookresowego wzrostu gospodarczego, zwłaszcza w krajach o niskim PKB. Inwestycje infrastrukturalne wpływają dodatnio na gospodarkę na kilka sposobów. Rozwój infrastruktury sam w sobie prowadzi do wzrostu PKB, ponieważ powoduje wzrost popytu na dobra i usługi wykorzystywane do budowy i obsługi sieci. W przypadku infrastruktury dalece istotniejszy od wpływu bezpośredniego, tj. na danym rynku, jest jednak wpływ pośredni, tj. to w jaki sposób wpływa ona na funkcjonowanie innych rynków. Inwestycje infrastrukturalne prowadzą bowiem do obniżenia kosztów produkcji na innych rynkach, stymulują ich rozwój, przyczyniając się tym samym do wzrostu produkcji i zatrudnienia w skali makroekonomicznej [4].

W regionie, w którym przepustowość infrastruktury jest większa niż zdolności produkcyjne istniejących podmiotów gospodarczych, można mówić, że infrastruktura ma pozytywny wpływ na rozwój gospodarczy regionu. Istnienie infrastruktury jest bowiem warunkiem wstępnym dla rozwoju innych działalności. Koncepcja ta sprawdza się w krajach słabiej rozwiniętych, doświadczenie krajów bogatszych pokazuje jednak, że samo istnienie obiektów infrastrukturalnych nie jest gwarantem rozwoju. Jeżeli wzrost gospodarczy oparty jest na rozwoju i wzroście produkcji, logicznym jest, że będzie istniało dążenie do inwestowania w nową infrastrukturę. Produkcja przyspieszy wtedy inwestycje w infrastrukturę i stworzy możliwości rozwoju. Koncepcja ta stosowana jest zazwyczaj w krajach wyżej rozwiniętych. Zrównoważony rozwój skupia się na założeniu, że tylko jednoczesne tworzenie infrastruktury i zrównoważonej produkcji (infrastruktura jest bowiem integralną częścią łańcucha produkcji) pozwoli na osiągnięcie wzrostu gospodarczego.

Budowa lub poprawa jakości infrastruktury transportowej mogą mieć pozytywny wpływ na rozwój gospodarczy regionu, należy pamiętać jednak, że rozwój ten nie zachodzi automatycznie po zrealizowaniu inwestycji. Osiągnięcie efektów rozwojowych jest prawdopodobne tylko w połączeniu z potencjałem endogenicznym regionu. Lepsze i szybsze połączenia transportowe umożliwiają uaktywnienie różnego typu istniejących potencjałów, takich jak: niewykorzystane dotychczas korzyści skali, natężenie działalności, które doprowadza do poprawy wydajności pracy, zwiększenie efektów

działalności, redukcję kosztów produkcji, a także bardziej efektywne wykorzystanie zasobów [5].¹

Podsumowanie

Proces rozwoju regionów uzależniony jest od wielu czynników i warunków. Infrastruktura odgrywa wśród tych czynników bardzo ważną rolę. Współczesna dyskusja i badania nad rolą infrastruktury w gospodarce koncentrują się wokół efektów pro wzrostowych i zagadnień efektywnościowych. Wynika z nich, że rozwój infrastruktury przyczynia się zarówno do wzrostu PKB, jak i produktywności czynników produkcji oraz wzrostu dochodów. Dzięki temu można stwierdzić, że infrastruktura jest ważnym instrumentem aktywizacji regionów i konwergencji gospodarczej.

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, w szczególności infrastruktura transportowa nie tylko nie sprzyja rozwojowi gospodarczemu, ale jest wręcz hamulcem, który ten rozwój dodatkowo spowalnia. Znaczenie infrastruktury jako czynnika koniecznego dla rozwoju regionalnego nabiera znaczenia również w kontekście traktowania jej jako warunku zachodzenia procesów dyfuzyjnych.

Literatura:

- [1] WOJEWÓDZKA-KRÓL, K. *Rozwój infrastruktury transportu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1999, s. 10, ISBN 83-7017-840-5
- [2] WOJEWÓDZKA-KRÓL, K., ROLBIECKI, R. *Infrastruktura transportu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2008, s. 21, ISBN 978-83-7326-554-7
- [3] WOJEWÓDZKA, A. *Infrastruktura jako czynnik rozwoju lokalnego i regionalnego*, www.czasopismologistyka.pl (z dnia 07. 11. 2012).
- [4] RACZYŃSKI, M. Telekomunikacja, wzrost gospodarczy i nierówności, [w:] *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*, red. nauk. Woźniak M., Zeszyt nr 10, Rzeszów 2007, s. 370, ISBN 978-83-7338-309-8
- [5] DREJERSKA, N. *Znaczenie infrastruktury transportowej dla rozwoju regionów w krajach OECD*, www.czasopismologistyka.pl (z dnia 07. 11. 2012).

¹ N. Drejerska, Znaczenie infrastruktury transportowej dla rozwoju regionów w krajach OECD, www.czasopismologistyka.pl (z dnia 07.11.2012).

TAKSONOMIA STRUKTURY AGRARNEJ PODREGIONÓW POLSKI DLA DWÓCH WARIANTÓW KLAS OBSZAROWYCH GOSPODARSTW

TAXONOMY OF AGRARIAN STRUCTURE OF POLISH SUBREGIONS FOR TWO ARRANGEMENTS OF AREAL CLASSES OF FARMS

Jadwiga Bożek

Uniwersytet Rolniczy w Krakowie

rrbozek@cyf-kr.edu.pl

Key words:

agrarian structure – sub regions – grouping

Abstract:

The paper presents the results of grouping of Polish sub regions with respect to the similarity of agrarian structure. The grouping was carried out on the basis of chosen taxonomic methods. The calculations were performed for the data of statistical yearbook of agriculture of 2010 for two variants of areal classes of farms: A) 0-1 ha, 1-5 ha, 5-10 ha, 10-15 ha, 15 ha and more; B) 0-5 ha, 5-10 ha, 10-15 ha, 15 ha and more. The results obtained for the two variants differ within the group number, their contents, average indices of structure and territorial allocation.

Wstęp

Charakterystyczną cechą polskiego rolnictwa jest jego wyraźne przestrzenne zróżnicowanie. Tematyka z tym związana jest często podejmowana przez wielu autorów [1,2,3]. Ważną częścią tych badań są badania nad przestrzennym zróżnicowaniem struktury agrarnej. Celem pracy jest przedstawienie obrazu zróżnicowania przestrzennego struktury agrarnej Polski na poziomie podregionów. W oparciu o metody taksonomiczne przeprowadzono grupowanie podregionów podobnych pod względem badanej struktury. Obliczenia wykonano na podstawie danych PSR 2010. Grupowanie przeprowadzono dla dwóch wariantów struktury. W wariacie pierwszym, ze względu na specyfikę struktury agrarnej w Polsce (przewaga gospodarstw małych) wyszczególniono grupy gospodarstw najmniejszych: 0-1 ha, 1-5 ha, 5-10 ha, 10-15 ha, 15 i więcej ha. W wariacie drugim przyjęto następujące grupy obszarowe: 0-5 ha, 5-10 ha, 10-15 ha, 15 i więcej ha.

1. Metodyka badań

Strukturę agrarną w podregionach można przedstawić w postaci macierzy $A = [a_{il}]_{\substack{i=1,2,\dots,n \\ l=1,2,\dots,k}}$, gdzie a_{il} oznacza udział liczby gospodarstw z l -tej grupy obszarowej w liczbie wszystkich gospodarstw w i -tym podregionie.

Dla każdej pary podregionów (ogólnie obiektów) została obliczona miara różnicowania ε_{ij} według wzoru [4]:

$$\varepsilon_{ij} = \frac{\sum_{l=1}^k |a_{il} - a_{jl}|}{2} \quad (i, j=1, \dots, n) \quad (1)$$

Elementy ε_{ij} tworzą macierz E_0 , która jest macierzą symetryczną z zerami na przekątnej. Następnie obliczono wartość średniego różnicowania między obiektami:

$$\bar{\varepsilon} = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n \varepsilon_{ij}}{n(n-1)} \quad (2)$$

W kolejnym kroku, korzystając z wartości elementów macierzy E_0 i współczynnika $\beta = \bar{\varepsilon}$, utworzona została zerojedynkowa macierz E , której elementy e_{ij} są zdefiniowane następująco:

$$e_{ij} = \begin{cases} 0, & \text{gdy } \varepsilon_{ij} < \beta \\ 1, & \text{gdy } \varepsilon_{ij} \geq \beta \end{cases} \quad (3)$$

Do utworzonej w ten sposób macierzy zastosowano metodę eliminacji wektorów [5], która sprowadza się w zarysie do następującego algorytmu:

1. Oblicza się sumę elementów w każdym wierszu macierzy E .
2. W otrzymanym w ten sposób wektorze p wyszukuje się składową p_m przyjmującą największą wartość. Składowa ta wskazuje obiekt, który jest najbardziej niepodobny do pozostałych na poziomie β . Jeżeli składowa p_m jest większa od zera, to przechodzi się do punktu 3. Jeżeli składowa p_m jest równa zero, to przerywa się pierwszy krok iteracji. Oznacza to, że jednostki odpowiadające wierszom, które pozostały w macierzy E (dla których wszystkie składowe są równe 0) tworzą pierwszą grupę obiektów jednorodnych. Z pozostałych jednostek tworzy się znowu macierz E i przechodzi się do punktu 1.
3. W macierzy E wykreśla się m -ty wiersz i m -tą kolumnę.
4. Przechodzi się do punktu 1.

Postępowanie kończy się, gdy wszystkie jednostki zostaną pogrupowane.

2. Wyniki badań

Według przedstawionej metodyki przeprowadzono grupowanie podregionów Polski na podstawie danych PSR 2010 dla dwóch wariantów struktury (A i B). W wariantcie pierwszym (A) przyjęto następujące grupy obszarowe gospodarstw: 0-1 ha, 1-5 ha, 5-10 ha, 10-15 ha, 15 i więcej ha. Obliczenia przeprowadzono w oparciu o autorski program komputerowy. Średnie zróżnicowanie struktury agrarnej podregionów obliczone wg wzoru (2) wynosi 0,2527. W wyniku przeprowadzonego grupowania otrzymano 7 grup (7 typów struktury agrarnej podregionów) o następującym składzie:

Grupa I: jeleniogórski, legnicko-głogowski, wałbrzyski, wrocławski, bydgosko-toruński, bialski, gorzowski, zielonogórski, nyski, opolski, białostocki, gdański, słupski, starogardzki, bytomski, elbląski, ełcki, olsztyński, kaliski, koniński, leszczyński, pilski, poznański, koszaliński, stargardzki, szczeciński.

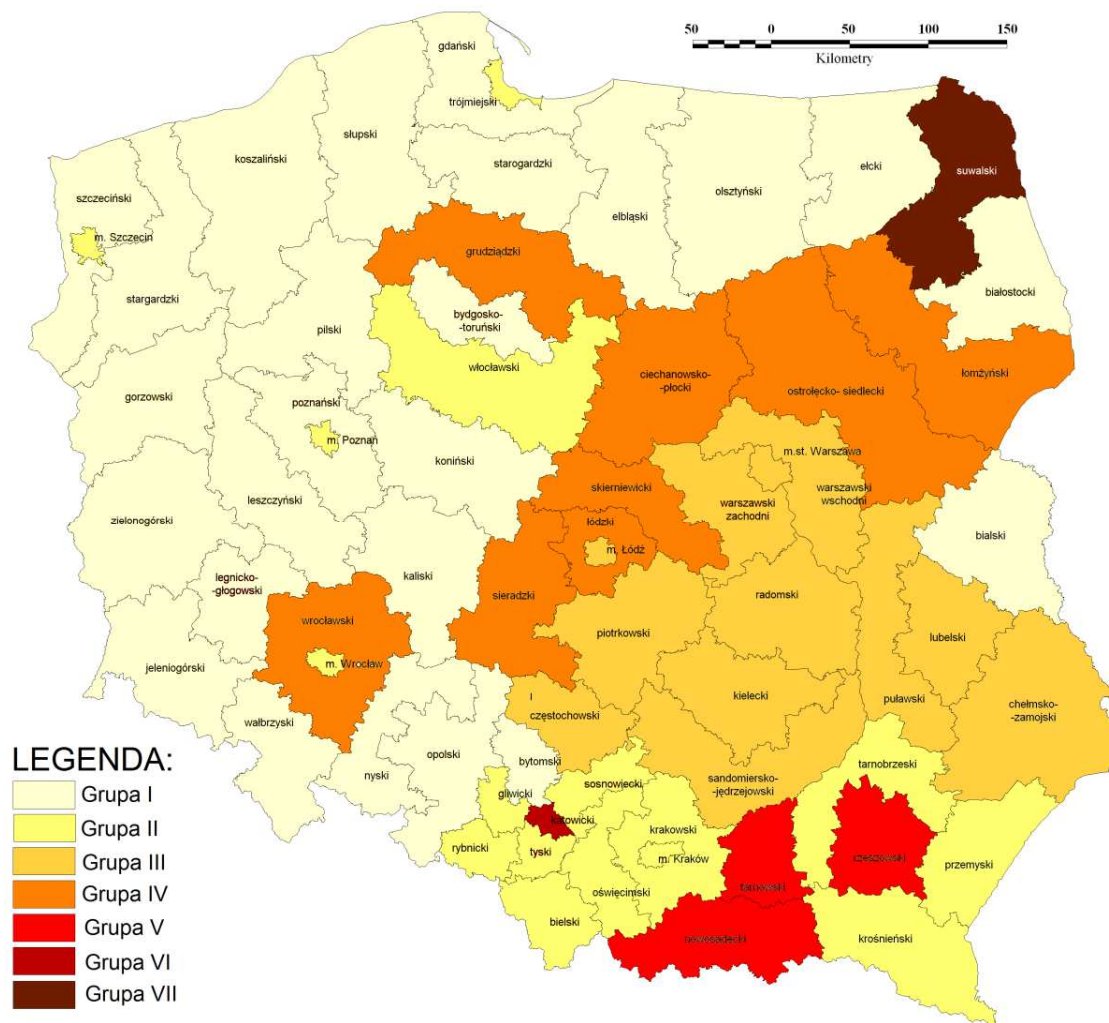
Grupa II: m.Wrocław, krakowski, m.Kraków, oświęcimski, krośnieński, przemyski, trójmiejski, bielski, gliwicki, rybnicki, sosnowiecki, tyski, m.Poznań, m.Szczecin.

Grupa III: chełmsko-zamojski, lubelski, puławski, m.Łódź, piotrkowski, radomski, m.Warszawa, warszawski-wschodni, warszawski-zachodni, tarnobrzeczki, częstochowski, kielecki, sandomiersko-jędrzejowski.

Grupa IV: grudziądzki, włocławski, łódzki, sieradzki, skierniewicki, ciechanowsko-płocki, ostrołęcko-siedlecki, łomżyński.

Grupa V: nowosądecki, tarnowski, rzeszowski.

Pozostałe dwa podregiony odbiegają strukturą od wyodrębnionych grup i tworzą jednoelementowe grupy: VI – podregion katowicki i VII - suwalski. Graficzny obraz wyników grupowania przedstawia ryc. 1.



Ryc. 1. Grupy podregionów o podobnej strukturze agrarnej w 2010 r.
(wariant A)

Źródło: opracowanie własne.

TAB. 1: Średnie wskaźniki struktury w grupach podregionów (wariant A)

Grupa	Liczebność grupy	Gospodarstwa o powierzchni użytków rolnych w ha				
		0-1	1-5	5-10	10-15	>15
		W %				
I	26	32,2	27,9	14,4	9,0	16,5
II	14	55,6	32,7	6,4	2,0	3,2
III	15	25,9	47,5	17,9	4,9	3,8
IV	8	17,2	31,1	23,4	12,5	15,7
V	3	40,5	50,7	7,1	1,0	0,7
VI	1	71,4	20,4	5,1	1,0	2,1
VII	1	15,3	19,2	18,5	17,7	29,3
Polska		31,0	38,0	15,5	6,7	8,7

Źródło: obliczenia własne.

Średnie wskaźniki struktury przedstawione w tabeli 1 obrazują duże zróżnicowanie między grupami. Największe rozdrobnienie struktury agrarnej występuje w podregionach grupy II i V, gdzie gospodarstwa 0-1 ha stanowią średnio 55,6% (w II) i 40,5% (w V), a gospodarstwa 1-5 ha odpowiednio 32,7% i 50,7%. Najmniej rozdrobniona struktura występuje w grupie IV. W podregionach tej grupy średnio prawie 30% gospodarstw ma powierzchnię większą niż 10 ha, a gospodarstwa 0-1 ha stanowią najniższy odsetek (17,2%) spośród wszystkich grup (z wyjątkiem podregionu suwalskiego). W wariancie B przyjęto 4 składowe badanej struktury: 0-5 ha, 5-10 ha, 10-15 ha, 15 i więcej ha. Średnie zróżnicowanie wynosi wówczas 0,2065, a więc jest dużo niższe, niż w poprzednim przypadku. Tak więc połączenie dwóch pierwszych grup obszarowych (0-1 i 1-5 ha) znacznie zmniejszyło zróżnicowanie badanej struktury.

W wyniku grupowania otrzymuje się 5 grup o zupełnie innym składzie niż poprzednio (ryc.2). Do poszczególnych grup należą następujące podregiony:

Grupa I: jeleniogórski, legnicko-głogowski, wałbrzyski, wrocławski, bydgosko-toruński, chełmsko-zamojski, lubelski, gorzowski, łódzki, piotrkowski, sieradzki, radomski, m.Warszawa, warszawski-wschodni, warszawski-zachodni, nyski, opolski, gdański, słupski, bytomski, sandomiersko-jędrzejowski, koniński, koszaliński, szczeciński.

Grupa II: m.Wrocław, m.Łódź, krakowski, m.Kraków, nowosądecki, oświęcimski, tarnowski, krośnieński, przemyski, rzeszowski, tarnobrzeski, trójmiejski, bielski, częstochowski, gliwicki, katowicki, rybnicki, sosnowiecki, tyski, kielecki, m.Poznań, m.Szczecin.

Grupa III: grudziądzki, włocławski, bialski, skierniewicki, ciechanowsko-płocki, białostocki, łomżyński, starogardzki, elbląski, ełcki, olsztyński, kaliski, leszczyński, pilski, poznański, stargardzki.

Grupa IV: ostrołęcko-siedlecki, suwalski

Grupa V: puławski, zielonogórski.

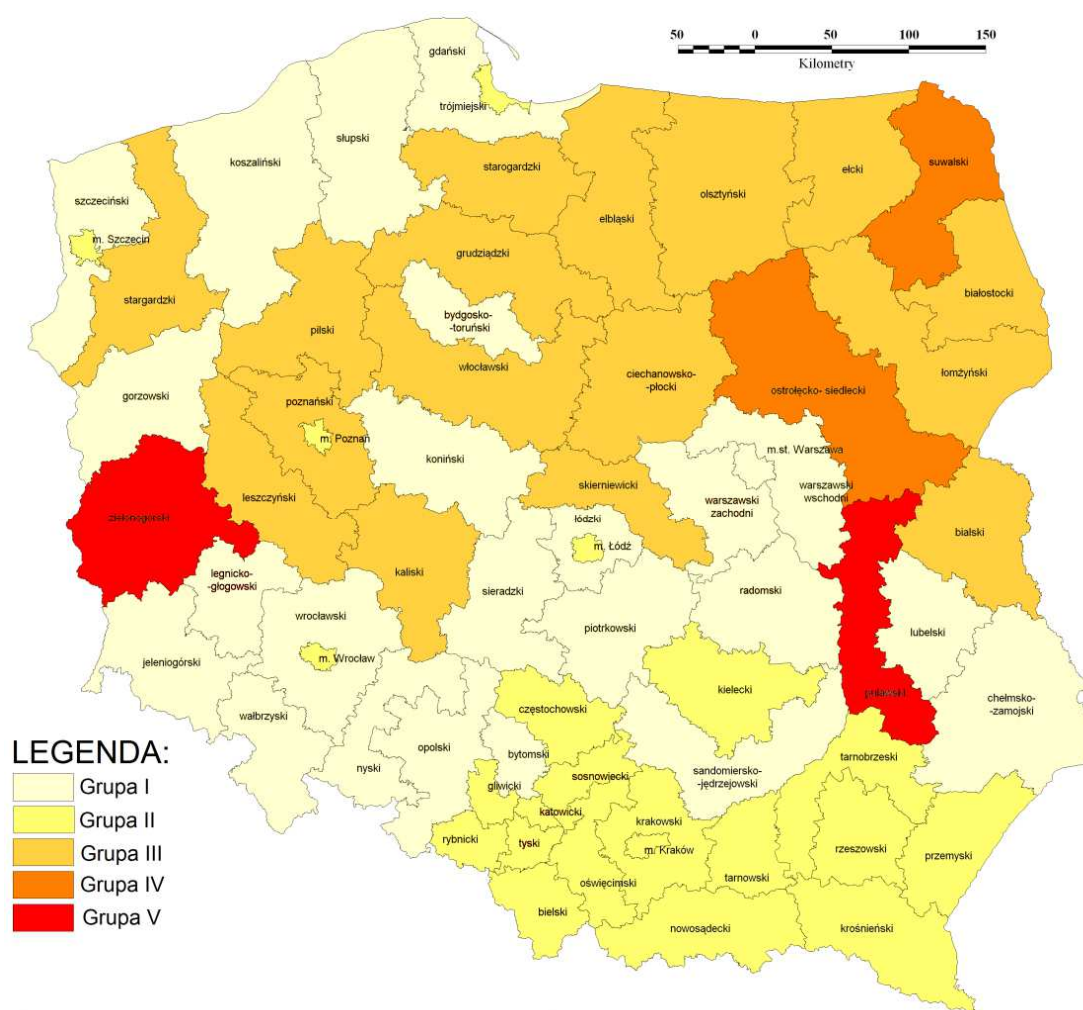
Średnie wskaźniki struktury zostały przedstawione w tabeli 2.

W obydwu grupowaniach uwidoczniło się największe rozdrobnienie gospodarstw w Polsce południowo-wschodniej, a najmniejsze w Polsce północno-zachodniej i zachodniej.

TAB. 2: Średnie wskaźniki struktury w grupach podregionów - wariant B

Grupa	Liczebność grupy	Gospodarstwa o powierzchni użytków rolnych w ha			
		0-5	5-10	10-15	>15
		W %			
I	24	65,5	17,2	7,2	10,1
II	22	88,4	7,3	1,9	2,5
III	16	50,1	17,6	12,0	20,3
IV	2	39,2	22,5	16,2	22,1
V	2	72,6	15,3	5,2	6,9
Polska		69,0	15,5	6,7	8,7

Źródło: obliczenia własne.



Ryc. 2. Grupy podregionów o podobnej strukturze agrarnej w 2010 r. (wariant B)

Źródło: opracowanie własne.

Jednakże obydwa grupowania różnią się pod względem liczby grup, ich składu, średnich wskaźników struktury i rozmieszczenia terytorialnego. Jest

to spowodowane dużym zróżnicowaniem podregionów pod względem udziałów gospodarstw najmniejszych (0-1 i 1-5 ha) oraz wysokimi udziałami tych grup obszarowych w ogólnej liczbie gospodarstw. Tak więc obraz zróżnicowania przestrzennego struktury agrarnej Polski zależy od przyjętych składowych struktury (klas obszarowych gospodarstw), a najniższe klasy obszarowe mają duży wpływ na wyniki grupowania podregionów.

Literatura:

- [1] KRASOWICZ, S., KUŚ, J. *Regionalne zróżnicowanie produkcji roślinnej w Polsce na tle warunków przyrodniczych i ekonomiczno-organizacyjnych*. 2006, Wieś Jutra, 6, str. 3-5.
- [2] POCZTA, W., MRÓWCZYŃSKA, A. Regionalne zróżnicowanie polskiego rolnictwa. W: *Zróżnicowanie regionalne gospodarki żywnościowej w Polsce w procesie integracji z Unią Europejską*. Red. W.Poczta i F.Wysocki. AR Poznań, 2002, str. 125-160.
- [3] ZEGAR, J. *Zróżnicowanie regionalne rolnictwa*. GUS, 2003, Warszawa.
- [4] KUKUŁA, K. *O pewnych miernikach zmian struktury*. Sprawozdania z posiedzeń Komisji Naukowych O/PAN w Krakowie, Kraków 1973.
- [5] CHOMĄTOWSKI, S., SOKOŁOWSKI, A. *Taksonomia struktur*. Przegląd Statystyczny, 1978, 2, 217-226.

VYBRANÉ UKAZATELE PROCESNÍHO ŘÍZENÍ SLEDOVANÉ MSP V RÁMCI JIHOČESKÉHO KRAJE

CHOOSSEN INDICATORS OF PROCESS MANAGEMENT MONITORED BY MSP ACCORDING TO REGION OF SOUTH BOHEMIA

Monika Březinová

Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích
brezina@ef.jcu.cz

Klíčová slova:

procesní řízení – malé a střední podniky – marketing – produkce
– personalistika

Key words:

process management – small and medium businesses – marketing
– production – human sources

Abstract:

Small and medium-sized businesses play an important role in creating jobs and generally acts, as a factor in social stability and economic development. Currently, there are several views on how to classify a small or medium enterprise. It depends on what is classification used. For research purposes GAJU 068/2010/S businesses have been divided by number of employees. The research objective is to characterize the main business processes, which are small and medium enterprises engaged in and specify the most important indicators, which are provided. Partial results of this research are presented in this article.

Úvod a metodika

Malé a střední podniky hrají významnou roli při vytváření pracovních příležitostí a všeobecně působí jako faktor sociální stability a ekonomického rozvoje. Česká republika patří mezi země, kde vzhledem k významu MSP v ekonomice mají tyto podniky podstatný dopad na celkový ekonomický, a tím i sociální vývoj země a jednotlivých regionů [1, 2]. V současné době existuje několik pohledů na to, jak klasifikovat malý nebo střední podnik. Podle klasifikace Evropské unie se za drobný, malý a střední považuje podnik, který zaměstnává do 250 zaměstnanců a jeho roční obrat nepřesahuje 50 milionů EUR, nebo jeho bilanční suma roční rozvahy nepřesahuje 43 milionů EUR. Stejně tak Veber souhlasí, že pro klasifikaci MSP je rozhodující počet zaměstnanců, i když doporučuje i další ukazatele [2, 5]. Dle počtu zaměstnanců pak shodně s Bednářovou [3, 3] uvádějí následující dělení - mikropodnik: 1-9 zaměstnanců, malý podnik: 10-49, střední podnik: 50-249.

V podnikovém řízení je velmi často skloňováno slovo proces a je kladen stále větší důraz na takzvané procesní řízení, které představuje poměrně nový pohled na organizaci a řízení činností v podniku. Je alternativou vůči útvarovému, nebo funkčnímu uspořádání [4, 28]. Nový procesní směr v organizování podniků vychází ze skutečnosti, že každý produkt (výrobek nebo služba) vzniká určitým sledem činností, tedy procesem. Tomu je přizpůsobeno i zobrazování organizačních vztahů pomocí procesního (postupového) diagramu zahrnujícího všechny potřebné činnosti, vazby mezi nimi, jejich souslednost a zodpovědnost pracovníků. Tento způsob řízení stanovuje rozhodovací činnosti a pracovníky zodpovědné za jejich řešení [5, 58]. Ze zahraničních autorů, kteří se touto problematikou zabývají, jmenujme alespoň Harmona [6, 36]. Tento směr v řízení podniku je aplikován především ve velkých podnicích. Neznamená to však, že by nemohl být uplatňován i v podnicích malých a středních. Podporou pro uplatnění procesního řízení v MSP může být i vzdělávání manažerů těchto podniků pomocí vícedruhových médií, kterými se zabývá Martiník [7, 4].

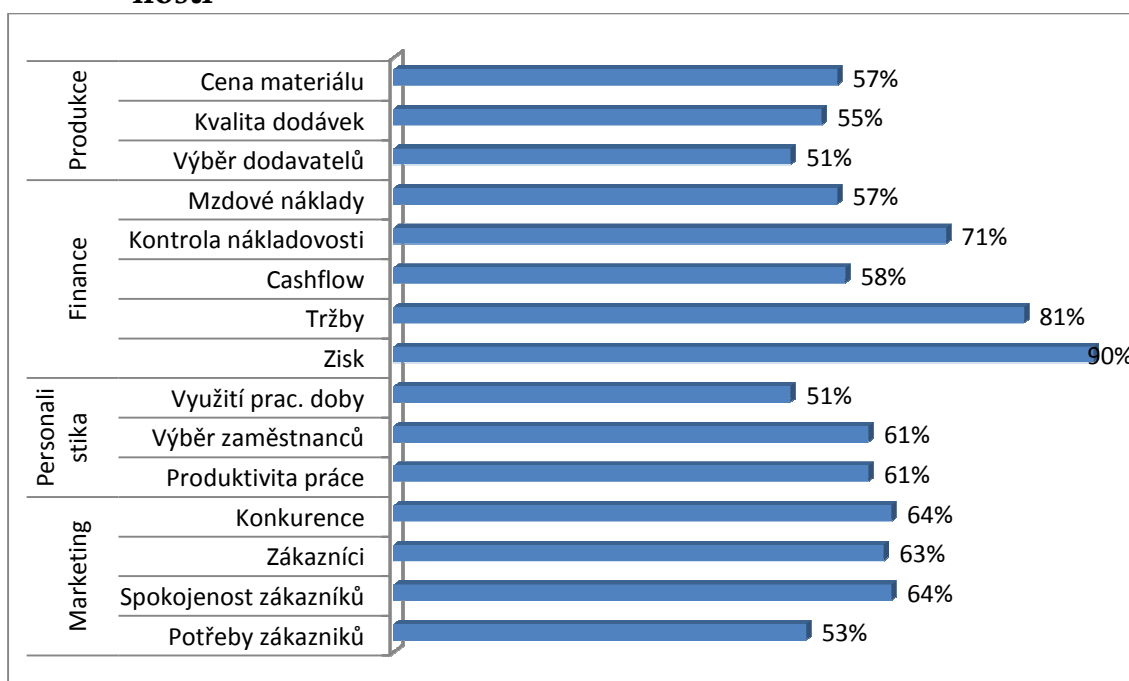
Uplatňování procesního řízení v malých a středních podnicích zkoumá Katedra řízení Ekonomické fakulty v rámci grantu Jihočeské univerzity GAJU 068/2010/S. V tomto článku se zaměříme na procesy a jejich vybrané ukazatele. Data byla získána pomocí dotazníkového šetření v roce 2010. Pro základní zpracování dat byly použity postupy běžně používané pro zpracování dotazníkových šetření, jednostupňové třídění pomocí tabulekčetností, dvoustupňové třídění kontingenčními tabulkami. Celkem bylo analyzováno 188 podnikatelských subjektů. Podniky byly rozděleny podle počtu zaměstnanců na tři skupiny: 0-9 zaměstnanců - mikropodniky (22 podniků / 12 % ze zkoumaného vzorku), 10-49 zaměstnanců - malé podniky (104 podniků / 55 % ze zkoumaného vzorku) a 50 až 249 zaměstnanců - střední podniky (62 podniků / 33 % ze zkoumaného vzorku). Výsledky prezentujeme v dalších kapitolách za pomoci grafů 1-4.

1. Výsledky a diskuze

V rámci výzkumu byly na základě odborné literatury stanoveny čtyři procesy - Marketing (13 ukazatelů), Produkce (16 ukazatelů), Personalistika (9 ukazatelů) a Finance (22 ukazatelů). U každého procesu byly stanoveny podprocesy a dále konkrétní ukazatele, jejichž sledování podporuje myšlenku procesního způsobu řízení podniku. Pro další zpracování byly zvoleny pouze ty ukazatele, které jsou sledovány více jak 50 % všech zkoumaných podniků. Jedná se o 15 ukazatelů z celkového počtu 60, tedy 25 % ukazatelů je sledováno více jak polovinou zkoumaných podniků. Nejvíce sledovanými ukazateli jsou dle očekávání: zisk (90 %), tržby (81 %) a kontrola nákladovosti (71 %). Ostatní ukazatele se drží v rozmezí sledovanosti 51 % až 64 %. Pro-

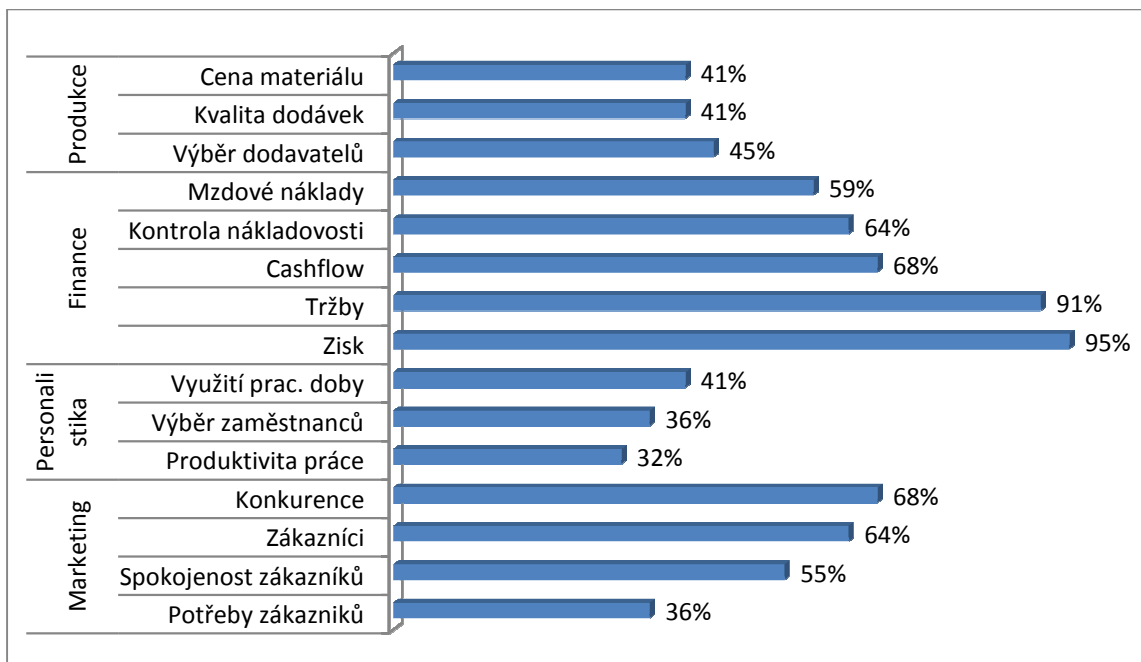
cesem, v jehož rámci je zařazen ukazatel s nejvyšším procentem sledovanosti jsou „Finance“, což je zároveň i proces s největším počtem (5) sledovaných ukazatelů nadpolovičním počtem podniků. V rámci procesu „Marketing“ jsou více jak polovinou podniků sledovány 4 ukazatele a u zbývajících procesů to jsou shodně 3. Jen pro zajímavost uvádíme některé ukazatele, které jsou sledovány nejmenším počtem podniků. Je to: poměr úroku k celkovým příjmům (19 podniků / 10 %), hodnota neprodaných zásob a bod zvratu (23 podniků / 12 %), průměrná doba výroby hlavního produktu a podíl bankovního úroku (24 podniků / 13 %), podíl cizích zdrojů a efektivita investic (27 podniků / 14 %). Výsledky sledovanosti vybraných ukazatelů dle velikosti podniku zobrazují grafy číslo 2 až 4.

GRAF 1: Ukazatele v rámci jednotlivých procesů s více jak 50% sledovaností



Zdroj: GAJU 068/2010/S-Rolínek

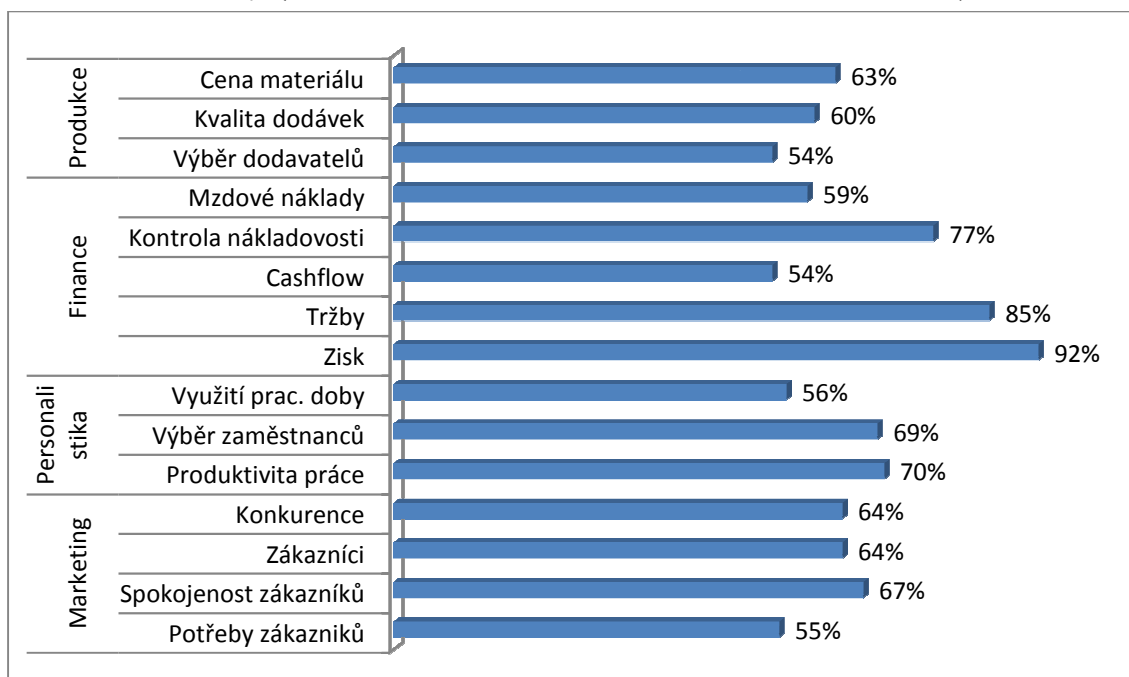
GRAF 2: Sledované ukazatele v rámci jednotlivých procesů – mikropodniky (22 podniků / 12 % ze zkoumaného vzorku)



Zdroj: GAJU 068/2010/S-Rolínek

Pokud porovnáme výsledky celé skupiny a mikropodniků, nalezneme nejvýraznější rozdíly v procesu personalistika, kde dva ukazatele - výběr zaměstnanců a produktivita práce - mají výrazně nižší sledovanost, a to o více jak 20 % oproti základnímu vzorku [N188]. Na druhé straně tato skupina podniků sleduje ukazatele úrazovost, nemocnost (50 %) a spokojenost zaměstnanců (55 %), které se v rámci N188 k těmto hodnotám nepřiblížily a do dalšího zkoumání nebyly zařazeny. Další výrazný propad sledovanosti zaznamenaly ukazatele potřeby zákazníků a cena materiálu, které jsou také sledovány výrazně nižším počtem mikropodniků. Na druhou stranu tržby a cashflow jsou ukazatele, které mají vyšší sledovanost než je sledovanost u základního vzorku.

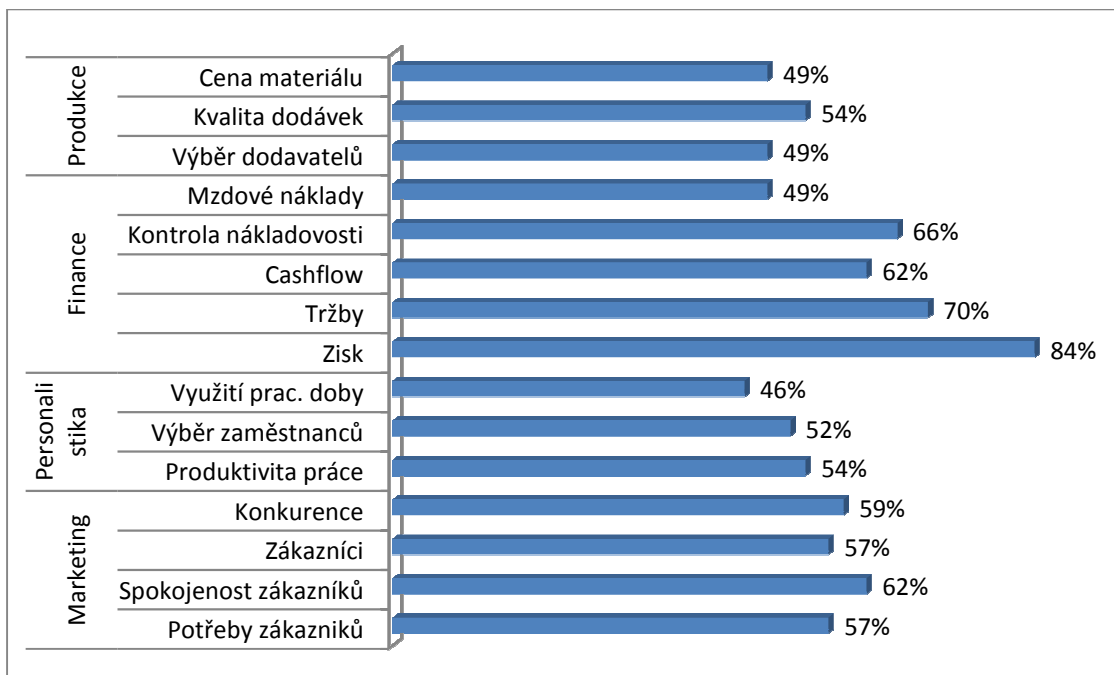
GRAF 3: Sledované ukazatele v rámci jednotlivých procesů - malé podniky (104 podniků / 55 % ze zkoumaného vzorku)



Zdroj: GAJU 068/2010/S-Rolínek

U malých podniků nejsou rozdíly tak markantní, tento vzorek v podstatě nejvíce odpovídá základnímu vzorku a rozdíly v procentech podniků, které sledují vybrané ukazatele, se pohybují v řádu 10 %. Opět zde nalezneme důraz na finanční ukazatele stejně jako u výše zmíněných mikropodniků. Poslední sledovaná skupina střední podniky sleduje vesměs všechny ukazatele nižším procentem podniků než základní vzorek, tržby sleduje 70 % podniků z této skupiny oproti 81 % základního vzorku, podobná situace je i u dalších ukazatelů, zisk, cena materiálu a mzdové náklady. Na druhé straně potřeby zákazníků jsou zde sledovány 57 % podniků oproti N188, kde tento ukazatel sleduje 53 % podniků, což ne zcela podporuje teorii, že menší podniky mají blíže ke svým zákazníkům a snaží se reagovat na jejich potřeby.

GRAF 4: Sledované ukazatele v rámci jednotlivých procesů- střední podniky (62 podniků / 33 % ze zkoumaného vzorku)



Zdroj: GAJU 068/2010/S-Rolínek

Závěr

Na základě uvedených výsledků lze říci, že výrazné rozdíly ve sledovaných ukazatelích byly nalezeny u skupiny mikropodniků, tedy podniků do 10 zaměstnanců, kde nejsou významněji sledovány ukazatele jako výběr zaměstnanců, produktivita práce, využití pracovní doby, překvapivě i potřeby zákazníků (z marketingového pohledu jsou právě tyto podniky zařazovány do skupiny s velmi úzkou vazbou na potřeby zákazníka) a cena materiálu. Na druhé straně je v této skupině oproti základnímu vzorku mnohem více podniků, které sledují úrazovost, nemocnost, spokojenost zaměstnanců, tržby, zisk a překvapivě cashflow. Tyto rozdíly můžeme zdůvodnit obvykle velmi omezenými finančními zdroji mikropodniků. Tuto teorii podporují i výsledky z ostatních skupin, kde naopak finanční ukazatele sleduje nižší procento podniků než v základním vzorku. Oproti teorii z našich výsledků vyplývá, že střední podniky jsou ty, které sledují nejvyšším procentem potřeby zákazníků. Tento výsledek může být ovlivněn odvětvím, v rámci kterého podniky působí. Touto otázkou se budeme zabývat v příštím článku.

Literatura:

- [1] DALÍKOVÁ, P., DUSPIVOVÁ, M., VRCHOTA, J. *Indikátory hodnocení jako klíčové aspekty aplikace procesního management malých a středních podniků*. Acta Universitatis Bohemiae, Meridionales, 2011, roč. 14/1. ISSN: 1212-3885

- [2] VEBER, J. a kol. *Management, základy, prosperita, globalizace*. Management Press: Praha, 2003. 700 s. ISBN 80-7261-029-5
- [3] BEDNÁŘOVÁ, D. *Inovace a klastry v rozvoji regionů*. JU, EF Č. Budějovice, 2007, 66 s. ISBN 978-80-7040-952-7
- [4] ARISIS. *Procesní řízení* [on-line]. c. 2009 [cit. 2011-10-18]. Dostupné na www: <<http://www.arisys.cz/inpage/isrpro3/>>.
- [5] ROLÍNEK, L. a kol. *Procesní management*. Jihočeská univerzita, Ekonomická fakulta, 2009. 160 s. ISBN 978-80-7394-148-2
- [6] HARMON, P. *Business ProcessChange*. Morgan Kaufman Publisher, 2007. 549 s. ISBN 978-0-12-374152-3
- [7] MARTINÍK, I. Current Trends in the Area of Progressive Technologies for Recording, Publication, Adaptation and Management of Rich-media Presentations. In *The International Conference on E-Learning and E-Technologies in Education (ICEEE 2012)*. Lodz, Poland Sept. 24-26, 2012, s. 185-190. ISBN 978-1-4673-1679-8

ČESKÝ DIGITÁLNÍ REKLAMNÍ PROSTOR SE ZVĚTŠUJE THE CZECH DIGITAL ADVERTISING SPACE GETS BIGGER

Čeněk Celer

Univerzita J. E. Purkyně Ústí nad Labem
cenek.celer@ujep.cz

Klíčová slova:

internet – reklamní trh – televize – počítač – mobilní telefon

Key words:

Internet – advertising market – television – computer – mobile phone

Abstract:

In 2012 the internet advertising space increased – in comparison with the year 2011 – almost by a quarter. The television advertising space increased slightly, participation of the other forms of advertising decreased. The biggest advantage of digital advertising is accessibility, measurability and targeting. The number of Czech net users reaches 6.3 million. The mobile advertising is developing very quick. The most visited medium in the Czech Republic is television. Modern devices enable the access to the net, online shopping, chatting, video-telephoning. The television is gradually becoming the multi-functional device.

Úvod

V době digitalizace dochází nejen k růstu globálního inzertního trhu, ale také k restrukturalizaci reklamního prostoru. Největší růst zaznamenává digitální (internetová a mobilní) inzerce. Moderní digitální technologie umožňují také nebývalý rozvoj nejnavštěvovanějšího mediatypu – televize. Internet přestává být specifickou mediální aktivitou a stává se akcelerátorem globalizace.

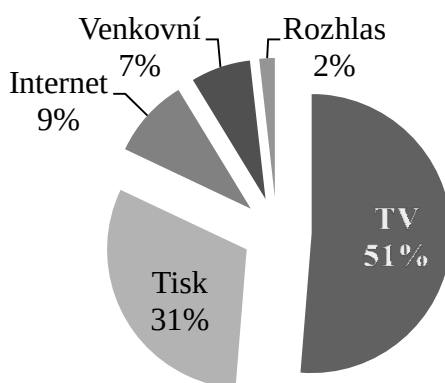
1. Český reklamní prostor

Mediální agentura ZenithOptimedia očekává v roce 2012 růst globálního reklamního trhu o téměř 4 % a v roce 2013 dokonce o 4,6 %. Významným zdrojem takového růstu jsou především asijské, jihoamerické a také východoevropské trhy. Naproti tomu se přepokládá letošní pokles evropského reklamního trhu ve srovnání s rokem 2011 o více než 3 %. Největší úbytek je očekáván zejména na jihoevropských trzích. To potvrzuje, že síla reklamního trhu je přímo závislá na hospodářské situaci daného regionu. Mimořádný pokles reklamních investic za rok 2012 se také očekává kvůli politickým ne-

pokojům v blízkovýchodních a severoafrických zemích [3]. V roce 2013 by však i v tomto regionu mělo dojít k mírnému oživení reklamních investic.

Také v České republice (ČR) došlo v průběhu prvních tří čtvrtletí roku 2012 ke 3,6% snížení reklamního trhu (což představuje úbytek 1,4 miliard Kč). Pokles zaznamenal rozhlas, tisk a také out-of-home media. Naopak nepatrně vzrostl inzertní prostor televizní, avšak internetový se zvětšil téměř o čtvrtinu [4]. Předpokládanou strukturu ceníkových hodnot současného českého inzertního prostoru zachycuje graf č. 1.

GRAF 1: Struktura hodnoty českého reklamního prostoru v roce 2012



Zdroj: Vlastní zpracování dle Admosphere [1]

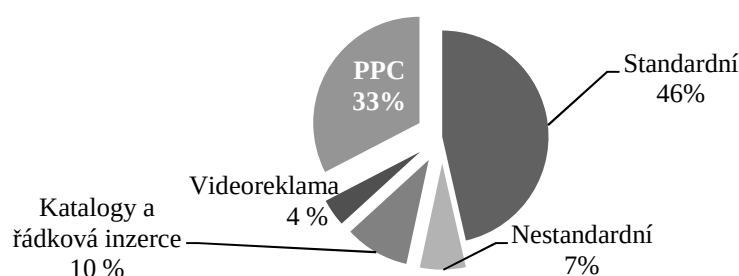
2. Přednosti digitální reklamy

Digitální reklama má oproti jiným mediatypům řadu výhod: lze ji efektivně cílit, je možné ji pružně implementovat, modifikovat i včas přerušit. Její největší předností je dostupnost a měřitelnost. Tiskovou, televizní, venkovní i rozhlasovou reklamu nelze účinně zacílit. Klasická inzerce je také z hlediska vhodného načasování a eventuálních úprav méně pružná. Reklamu na internetu lze vytvořit poměrně rychle. Jednoduchá textová reklama je hotova za několik minut. Pokud nepřináší očekávané úspěchy, lze ji okamžitě zastavit a podle potřeby přepracovat. Takové inovace se zpravidla nezploplatňují.

Internet se v současnosti velmi rychle rozšiřuje. Podle zprávy Mezinárodní komunikační unie (ITU) má přístup k internetu již třetina světové populace. Z posledních výzkumů vyplývá, že se počet českých uživatelů internetu zvýšil a pohybuje se na hranici 6,3 miliónu [6, 3]. Kupř. z výsledků červnového šetření (2012) NetMonitor vyplynulo, že 52 % uživatelů internetu v ČR tvoří muži, neaktivnějšími uživateli jsou lidé ve věku 15 až 24 let. Naopak nejméně aktivní jsou starší lidé ve věku 55+, z nichž využívá internet méně než každý druhý. Nejvíce navštěvovaným serverem byl v dubnu 2012 Seznam.cz

(5,5 milionu návštěvníků), druhým Novinky.cz (3,8 milionu) a třetí místo obsadil iDnes.cz (3,8 milionu). Podle počtu shlédnutých stránek se umístil na prvním místě opět Seznam.cz, na druhém iDnes.cz, třetí pozici obsadilo Centrum.cz. Seznam.cz také vede na žebříčku z hlediska trávení času na webových stránkách, druhý je herní server Powerplaymanager.com a třetí Geewa.com [2]. K hlavním provozovatelům internetové reklamy podle AdMonitoring patří v ČR: Seznam.cz, Centrum Holdings, MEFRA, Allegro AdMarket, Mladá fronta, Ringier Axel Springer, Economia, Impression Media a CET 21 [1].

GRAF 2: Odhad podílu jednotlivých forem internetové reklamy v roce 2012



Zdroj: Vlastní zpracování dle FACTUM INVENIO.[2]

Tisková reklama je těžko měřitelná. Velmi obtížně se zjišťuje, kolik potenciálních zákazníků ji vidělo nebo se rozhodlo navštívit webové stránky inzerynta. Digitální reklamu lze naopak změřit poměrně přesně. Kolik lidí ji zhlédlo, kolik z nich na ni „kliklo“, kolik jich zavítalo na web, kolik času na něm tráví; vracejí se zpět, udělají objednávku? Podle odhadů Factum Invenio vzrostou v roce 2012 (oproti roku 2011) investice do internetové reklamy o 15 %. Její výkon tvoří plošná inzerce (tzv. display reklamy) ve standardních a nestandardních formátech, PPC reklama (pay-per-click, search a kontext), inzerce v katalozích, řádková inzerce a videoreklamy [3]. Podíl jednotlivých forem internetové reklamy v roce 2012 zachycuje graf č. 2.

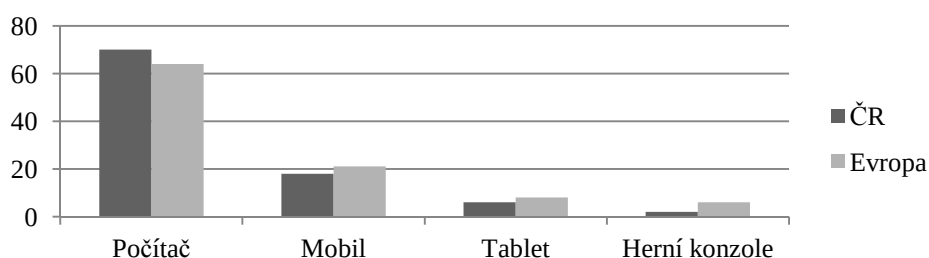
3. Příležitosti digitální reklamy

Rozvoj také zaznamenávají mobilní formy inzerce, zejména mobilní display a search reklama, inzerce v SMS a MMS zprávách. Tyto formy digitální reklamy patří mezi nejdynamičtější. V roce 2012 je očekáván jejich více než 60% růst oproti roku předchozímu [1]. Zřejmě velmi brzy se budou číst zprávy v mobilním telefonu častěji než v počítači. Roste nabídka mobilních stránek zpravodajských webů a aplikací, umožňujících komfortnější, přehlednější a rychlejší stahování a prohlížení offline. Tyto aplikace mají oporu především v internetových zpravodajských serverech, vydávajících zobra-

zováním inzerce. Mobilní zpravodajské aplikace nabízejí atraktivní reklamní formáty, které web ne vždy umožňuje. Mezi hlavní výhody takové inzerce patří nepřehlédnutelnost a vysoká „proklikovost“.

Počítač (či notebook) však zatím patří v ČR k nejčastěji používaným zařízením pro přístup k internetu, který týdně využívá okolo 70 % obyvatelstva. Podle informací průzkumu Mediascope, realizovaného Sdružením pro internetovou reklamu ve spolupráci s IAB Europe na podzim 2012, se počet tuzemských uživatelů, kteří se přes mobilní síť připojují k internetu, ve srovnání s rokem 2011 zvýší v roce 2012 skoro o čtvrtinu - na 3,6 miliónu [4].

GRAF 3: Týdenní využití internetu v ČR a Evropě v roce 2012 (v %)



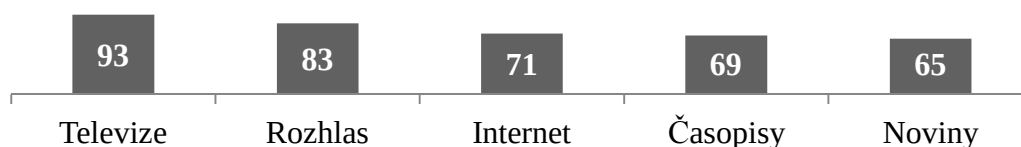
Zdroj: Vlastní zpracování dle MEDIASCOPE PRESS RELEASE [4]

Příčinou této skutečnosti je rozšíření tzv. chytrých mobilních telefonů a rozsáhlejší pokrytí území sítěmi 3G. Denně je online 62 % počítačových internetových uživatelů a 47 % mobilních internetových uživatelů. Ti přistupují k internetu přes počítače a notebooky nejčastěji během dne a večer, u mobilů je to nejčastěji jen během dne. U mobilního internetu tráví 11 hodin a u „velkého“ internetu 15 hodin týdně [4]. Porovnání způsobů přístupu tuzemských a evropských uživatelů k internetu během obvyklého týdne zachycuje graf č. 3.

4. Televizní reklamní prostor se digitalizuje

Podle mezinárodního průzkumu Mediascope, realizovaného Sdružením pro internetovou reklamu ve spolupráci s IAB Europe v roce 2012, je nejnavštěvovanějším mediatypem v ČR televize, za níž se umístil rozhlas a internet. Rádio se poslouchá asi 2,5 hodiny denně, v průměru přes dvě hodiny trávíme u televize a na internetu, běžně se však sleduje více mediálních kanálů současně [4]. Strukturu týdenního využívání jednotlivých mediatypů v podmínkách ČR zachycuje graf č. 4.

GRAF 4: Týdenní využití médií v ČR v roce 2012 (v %)



Zdroj: Mediascope Europe, IAB Europe [4]

Od svého počátku patří televize k základním součástem běžného života. I když diváci vybírají ze stovek kanálů, nově také využívají média dle vlastní volby. Standardní je stahování a streamování televizních pořadů, které si divák přehraje nejen doma v televizi, ale i v mobilních telefonech, tabletech, smartphonech, resp. noteboocích. Současné přístroje umožňují sledování televizních programů později, což jim zprostředkují set-top boxy (tzv. funkce catch-up TV) [5, 37]. Právě díky takovým aplikacím, jež umožňují přístup k internetu, online nakupování, chatování či video-telefonování, se tradiční televizní přístroj postupně stává multifunkčním zařízením.

Tím se otevírají další možnosti reklamního působení. Cílené sdělení bývá přijímáno příznivě. Interaktivitu však může divák odmítnout za předpokladu, že považuje sledování televize za způsob pasivní relaxace po pracovním dni. V tomto případě hraje významnou úlohu možnost oddělení interaktivního obsahu na vedlejší obrazovku proto, aby neobtěžoval. Televizní průmysl tak spěje k dalšímu využívání internetu, neboť uživatelsky přátelská řešení poskytují divákovi vysoce kvalitní televizní online příjem, přístup k internetovému obsahu na různých zařízeních, např. na hlavní televizní obrazovce, monitoru, mobilních přístrojích a tabletech. A internet tak přestává být specifickou mediální aktivitou, uživatelé jsou on-line i v průběhu sledování televize nebo poslechu rádia.

Závěr

V příštích letech se dá očekávat další rozšiřování internetu - převážně v oblasti sociálních médií. Předpokládá to posílení investic do digitálního reklamního prostoru. V roce 2014 mají představovat téměř 22 % z úhrnného objemu finančních prostředků vložených do reklamy (v roce 2011 to bylo 16 %) [6, 12]. Již dnes digitální reklama zaujímá více než 25% podíl ve skandinávských zemích, v Kanadě, Jižní Koreji, ale také ve Velké Británii, kde např. v roce 2011 produkovala digitální inzerce 33 %, a v roce 2014 by to mělo být téměř 40 %. ZenithOptimedia předpovídá nárůst globálních reklamních investic rovněž do televize. Naopak pokles je predikován pro tištěná média [3]. Internet se stává akcelerátorem globalizace a nastavuje standard přístupnosti všem.

Literatura:

- [1] Admosphere. *Tisková zpráva. 1. 11. 2012.* [online]. [2012-11-19].
Dostupné z: <http://www.admosphere.cz/index.php?action=media_news&lang=cze>
- [2] Factum Invenio, *Češi a reklama 2012.* [online]. [cit. 2011-10-11].
Dostupné z: <http://www.factum.cz/482_cesi-a-reklama>
- [3] Global advertising to grow 4.6% in 2013, led by developing markets and digital media. [online]. [2012-11-22]. Dostupné z:
<<http://www.zenithoptimedia.com/zenith/zenithoptimedia-releases-september-2012-advertising-expenditure-forecasts/>>
- [4] Mediascope press release. [online]. [2012-11-19]. Dostupné z:
<<http://www.iabeurope.eu/news/iab-europe-expands-mediascope-europe-study-to-cover-28-markets-in-2012.aspx>>
- [5] TV and Video. *An analysis of evolving consumer habits.* An Ericsson Consumer Insight Summary Report. August 2012. [online]. [2012-11-12].
Dostupné z: <www.ericsson.com/res/docs/2012/consumerlab/tv_video_consumerlab_report.pdf>
- [6] Výzkum návštěvnosti internetu. NetMonitor. [online]. [2012-09-12].
Dostupné z: <http://www.netmonitor.cz/sites/default/files/metodika_netm_1_2012_0.pdf>

ZÁKLADNÍ CHARAKTERISTIKY PODNIKŮ V INSOLVENCÍ BASIC CHARACTERISTICS OF ENTERPRISES IN INSOLVENCY

Dagmar Čámská

Vysoká škola ekonomická v Praze
dagmar.camska@vse.cz

Klíčová slova:

insolvence – agregované informace o insolvenčních řízeních – Česká republika

Key words:

insolvency – aggregated insolvency-related information – Czech Republic

Abstract:

Insolvency-related information could be used as a base for the decision of the form and change of the legal framework for scientific purposes and for the needs of businesses as well. If the information is not perfect and complete, as it is now in the case of the Czech Republic, and therefore the information cannot fully assist the needs of the economy and scientific purposes. This contribution attempts to remove a portion of imperfection. It gives information about the prevailing economic activity by the debtor, its regional residency and amount of assets using statistically significant sample in aggregate form.

Úvod

Od roku 2008, kdy vstoupil v platnost nový insolvenční zákon, zákon č. 182/2006 Sb., dochází k nárůstu insolvenčních kauz, což je nepochybně spojeno i s hospodářskou recesí. Na počátku byl zákon spojován s mnohými nadějemi, např. v podobě využívání sanačního principu nebo možností osobního bankrotu fyzických osob, ačkoli už tehdy se objevily kritické námitky [6]. V současnosti jsme svědky vzrůstající kritiky z akademických a obchodních kruhů směřující na nedostatky insolvenčního zákona. Sice jsme od roku 2008 dosáhli mnohých zlepšení ve sledovaných parametrech, jako je délka insolvenčního procesu, úroveň uspokojení věřitele apod., ale stále nedosahujeme úrovně nejlepších zemí OECD [7, 193]. Zřejmě bude nezbytné přistoupit k dalšímu kroku, kterým bude úprava, reforma současného právního rámce.

K reformám, které budou provedeny správně, ale potřebujeme dostatek informací. Bez kvalitních, validních a kompletních podkladů nelze učinit správné rozhodnutí. Nedostatkem a nedokonalostí informací o insolvenč-

ních kauzách se zabývá Kislingerová. V současnosti data poskytovaná Ministerstvem spravedlnosti obsahují informace o počtu insolvenčních případů dle jednotlivých krajských soudů, o iniciátorovi insolvenčního návrhu, o počtu skončených a řešených případů [4, 181-182]. Můžeme si položit otázku, zda to není málo, zda také nepotřebujeme informace a převažující činnosti úpadce, o jeho regionálním působení nebo majetkové bázi. Takové informace jsou dostupné, pokud budeme analyzovat jednotlivé případy s pomocí insolvenčního rejstříku, v agregované podobě ovšem data nenalezneme.

1. Základní charakteristiky

Základními charakteristikami podniků v insolvenčním řízení může být převládající ekonomická činnost, regionální působení, velikost majetkové báze, vlastnická struktura, počet zaměstnanců, důvod insolvence nebo osoba iniciátora insolvenčního řízení. Příspěvek reaguje na nedostatky agregovaných informací o insolvenčních kauzách v České republice a na statisticky průkazném vzorku v agregované podobě podává informace o převládající ekonomické činnosti dlužníka, o jeho regionálním působení a majetkové bázi.

Protože neexistuje statistika a ani seznam úpadců, tak jsme nuceni hledat alternativní řešení. Ministerstvo práce a sociálních věcí pravidelně zveřejňuje seznam insolventních firem evidovaných Úřadem práce ČR. Seznam zveřejněný 3. září 2012, se kterým bylo pro potřeby tohoto článku pracováno, obsahoval 1 789 jednotek. Takové množství je bohužel v případě ručního zpracování značné, a proto bylo přistoupeno k redukci založené na následujících předpokladech – statut od Úřadu práce (vyfiltrovány subjekty se stavem odmítnutým nebo zamítnutým), fyzická versus právnická osoba (fyzické osoby vyfiltrovány na základě silného předpokladu, že ve většině půjde o podnikatele nezapsané v obchodním rejstříku). Výsledný soubor obsahoval celkem 464 položek. S pomocí databáze Albertina na základě identifikačního čísla subjektu (IČO) byla zjišťována převažující ekonomická činnost, sídlo společnosti dle kraje a majetková báze v letech 2009 nebo 2010. Výsledky jsou prezentovány v navazujících kapitolách.

2. Insolventní firmy dle ekonomických činností

Ekonomická činnost charakterizuje, čím se subjekt zabývá. Příspěvek používá dělení činností dle klasifikace CZ-NACE. Agregované výsledky za jednotlivé sekce A-S zobrazuje tabulka 1.

TAB. 1: Počet insolventních subjektů dle ekonomických činností a jejich podíl na registrovaných a aktivních subjektech

Sekce	Název	Ins. subjekty	Podíl na reg.	Podíl na aktivních
A	Zemědělství, lesnictví a rybářství	8	0,0076 %	0,0115 %
B	Těžba a dobývání	1	0,1529 %	0,2309 %
C	Zpracovatelský průmysl	71	0,0226 %	0,0397 %
E	Zásobování vodou; činnosti související s odpadními vodami, odpady a sanacemi	5	0,0432 %	0,0675 %
F	Stavebnictví	70	0,0214 %	0,0370 %
G	Velkoobchod a maloobchod; opravy a údržba motorových vozidel	154	0,0230 %	0,0510 %
H	Doprava a skladování	24	0,0323 %	0,0516 %
I	Ubytování, stravování a pohostinství	33	0,0235 %	0,0448 %
J	Informační a komunikační technologie	13	0,0232 %	0,0346 %
K	Peněžnictví a pojišťovnictví	1	0,0024 %	0,0035 %
L	Činnosti v oblasti nemovitostí	33	0,0217 %	0,0471 %
M	Profesní, vědecké a technické činnosti	34	0,0101 %	0,0171 %
N	Administrativní a podpůrné činnosti	10	0,0152 %	0,0268 %
P	Vzdělání	1	0,0024 %	0,0036 %
R	Kulturní, zábavní a rekreační činnosti	1	0,0016 %	0,0033 %
S	Ostatní činnosti	5	0,0027 %	0,0053 %

Zdroj: Sestaveno autorkou na základě [2, 26-28]

Nejčastěji zastoupenými sekcemi je Velkoobchod a maloobchod; opravy a údržba motorových vozidel (154 j.), Zpracovatelský průmysl (71 j.) a Stavebnictví (70 j.). Pokud počty jednotek vztáhneme k počtu registrovaných nebo aktivních subjektů dle podkladů [3], tak docházíme k závěru, že tři nejčastěji zastoupené sekce nevykazují výrazné rozdíly v podílech insolventních subjektů na celkovém počtu subjektů.

3. Insolventní firmy dle krajů

Kraj udává sídlo firmy uvedené v obchodním rejstříku. Statistika insolventních firem dle krajů nám pomáhá odhalit regionální nerovnosti a jeden z přímých dopadů na nezaměstnanost, která je nejen závažným ekonomickým, ale i sociologickým problémem. Odhady dopadů nezaměstnanosti na veřejné rozpočty České republiky řeší [1].

Tabulka 2 zobrazuje rozdělení insolventních subjektů dle krajů. Nejvíce insolventních firem připadá na kraje Hlavní město Praha (127 j.), Jihomoravský (74 j.), Moravskoslezský (50 j.) a Královéhradecký kraj (47 j.). Vážení k počtu registrovaných a aktivních subjektů již vykazuje patrné odchylky, kdy Královéhradecký kraj má větší podíl počtu insolventních firem.

TAB. 2: Počet insolventních subjektů dle krajů a jejich podíl na registrovaných a aktivních subjektech

Kraj	Ins. subjekty	Aktivní subjekty	Registrované subjekty	Podíl na reg.	Podíl na aktivních
Hl. město Praha	127	290 208	529 377	0,0240 %	0,0438 %
Jihočeský kraj	17	87 415	158 543	0,0107 %	0,0194 %
Jihomoravský kraj	74	163 547	291 162	0,0254 %	0,0452 %
Karlovarský kraj	9	38 700	83 396	0,0108 %	0,0233 %
Kraj Vysočina	14	62 059	105 185	0,0133 %	0,0226 %
Královéhradecký kraj	47	75 565	134 689	0,0349 %	0,0622 %
Liberecký kraj	8	58 376	118 766	0,0067 %	0,0137 %
Moravskoslezský kraj	50	131 392	248 824	0,0201 %	0,0381 %
Olomoucký kraj	9	73 644	138 970	0,0065 %	0,0122 %
Pardubický kraj	17	63 019	114 072	0,0149 %	0,0270 %
Plzeňský kraj	23	77 246	147 419	0,0156 %	0,0298 %
Středočeský kraj	20	176 907	317 598	0,0063 %	0,0113 %
Ústecký kraj	24	87 525	178 718	0,0134 %	0,0274 %
Zlínský kraj	25	75 598	136 725	0,0183 %	0,0331 %
Česká republika	464	1 461 201	2 703 444	0,0172 %	0,0318 %

Zdroj: Sestaveno autorkou na základě dat [3] a [5]

4. Insolventní firmy dle majetkové báze

Důležitou charakteristikou je velikost firmy, kterou můžeme určovat podle počtu zaměstnanců, velikosti obrátu nebo na základě hodnoty majetku podniku. Vzhledem k práci s databází Albertina byla vybrána poslední možnost, na základě podnikových výkazů byla zjišťována hodnota aktiv v roce 2010 nebo 2009. Upřednostňována byla sice data nejnovější, ale vzhledem k ne-

dostupnosti dat byly přijímány i hodnoty roku 2009. Přesto jak ukazuje tabulka 3, nebyl u řady subjektů stav aktiv určen, protože některé podniky ne-naplnují svoji zveřejňovací povinnost.

TAB. 3: Majetková báze – základní statistické charakteristiky insolventních subjektů

Majetková báze	Hodnota	Jednotka
Nezjištěna	339	počet subjektů
Zjištěna	125	počet subjektů
Minimum	-1 546	tis. Kč
Maximum	3 236 728	tis. Kč
Průměr	55 929	tis. Kč
Medián	5 295	tis. Kč

Zdroj: Sestaveno autorkou

Necelých 27 % podniků mělo zveřejněnu hodnotu aktiv. Statistické charakteristiky ukazují, že většina firem ve vzorku byla malých nebo středních, nebo jsou to podniky, které se dostaly do tak závažných existenčních podmínek, že do insolvenčního řízení vstupují téměř bez hmatatelné majetkové podstaty, jak se v České republice bohužel často stává.

Závěr

Cílem příspěvku bylo na statisticky průkazném vzorku v agregované podobě podat informace o převládající ekonomické činnosti dlužníka, o jeho regionálním působení a velikosti majetkové báze. Základem dat nebylo studium jednotlivých insolvenčních případů, což by byla práce téměř nekonečná, ale bylo využito seznamu Ministerstva práce a sociálních věcí, které na podporu zaměstnanců pravidelně zveřejňuje a aktualizuje seznam insolventních firem. Práce má svá omezení, protože mapuje jen nejaktuálnější kauzy a protože většina subjektů nezveřejňuje svoje účetní výkazy. Přínosem je, že podobná práce nebyla dosud publikována, s výjimkou statistiky ekonomické činnosti dlužníka, která vychází z jiného autorčina příspěvku.

Poděkování:

Článek vznikl jako jeden z výstupů výzkumného projektu "Vývoj transakčních nákladů českých ekonomických subjektů v insolvenčním řízení, možnosti jejich snižování na úroveň běžnou v EU pomocí zdokonalení legislativy, možnosti zlepšení statistiky insolvenčních řízení a vytvoření modelu finanční křehkosti rodin" registrovaného u Technologické agentury České republiky (TA ČR) pod evidenčním číslem TD 010093.

Literatura:

- [1] ČADIL, J., PAVELKA, T., KAŇKOVÁ, E., VORLÍČEK, J. Odhad nákladů nezaměstnanosti z pohledu veřejných rozpočtů. *Politická ekonomie*, 2011, vol. 59, no. 5, pp. 618–637. ISSN 0032-3233
- [2] ČÁMSKÁ, D. Insolvenční řízení dle ekonomických činností. In: KISLINGEROVÁ, E., ŠPIČKA, J. (ed.). *Faktory prosperity podniků v lokálním a globálním prostředí*. Praha : Oeconomica, 2012, pp. 24–33. ISBN 978-80-245-1893
- [3] Český statistický úřad, Ekonomické subjekty podle počtu zaměstnanců a krajů http://vdb.czso.cz/vdbvo/tabparam.jsp?voa=tabulka&cislotab=ORG0030PU_KR&&kapitola_id=22, použito 2. 12. 2012
- [4] KISLINGEROVÁ, E. Lack of Insolvency-Related Information as a Factor Limiting the Reform of the Insolvency System. In: PAVELKOVA, D., STROUHAL, J., PASEKOVA, M. (ed.). *Proceedings of the 1st WSEAS International Conference on Finance, Accounting and Auditing (FAA '12)*. Athény: WSEAS Press, 2012, pp. 180-185. ISBN 978-1-61804-124-1. ISSN 2227-460X
- [5] Ministerstvo práce a sociálních věcí, Seznam insolventních firem evidovaných Úřadem práce ČR http://portal.mpsv.cz/sz/download/?_piref37_264786_37_264785_264785.typiv=1#ukaz, staženo 7. 9. 2012
- [6] SMRČKA, L. The Resource Principle in Czech Bankruptcy Law as It Exist Now and in the Future. In: *Marketing and Management Sciences. Proceedings of the International Conference on ICMMS 2008*. Velká Británie: World Scientific Publishing Co., 2010, pp. 122–127. ISBN 978-1-84816-509-0
- [7] SMRČKA, L., SCHÖNFELD, J., ŠEVČÍK, P. The Possibilities of Reforming Czech Insolvency Law. In: PAVELKOVA, D., STROUHAL, J., PASEKOVA, M. (ed.). *Proceedings of the 1st WSEAS International Conference on Finance, Accounting and Auditing (FAA '12)*. Athény: WSEAS Press, 2012, pp. 192-198

BARIÉRY IMPLEMENTACE ŘÍZENÍ PORTFOLIA PROJEKTŮ V ČESKÝCH PODNICÍCH

BARRIERS OF PROJECT PORTFOLIO MANAGEMENT IMPLEMENTATION IN CZECH COMPANIES

Lenka Čechurová

Západočeská univerzita v Plzni

lcechuro@kmo.zcu.cz

Klíčová slova:

projektové řízení – portfolio – řízení portfolio projektů – strategie – EVA

Key words:

Project management – portfolio – project portfolio management – strategy – EVA

Abstract:

Project oriented companies have been facing a challenge these days whether to implement a higher level of project management – the project portfolio management. It is essential to realize what barriers within the company are preventing instant implementation of project portfolio before proceeding to such step. The paper presented searches for such barriers in companies operating in sector of services with the focus on small and medium enterprises. The research given is a pilot research which results should lead to follow-up research.

Úvod

V posledních letech velmi výrazně narostl počet podniků, které svoji podnikatelskou činnost řídí pomocí projektů. Jak napovídají některé výzkumy (např. [1]), řízení projektů v ČR vykazuje velké množství problematických situací jako např. nedodržování harmonogramu či nákladů, kvalifikace projektového manažera, řešení více projektů než je společnost schopna najednou zvládnout apod. Na druhou stranu se objevují případy zavedení řízení portfolio projektů (PPM) ve firmách, což vyžaduje velmi pokročilé řízení projektů a firmy jako celku. Cílem tohoto příspěvku je odhalit některé bariéry, které stojí v cestě k implementaci PPM u projektově orientovaných firem působících v sektoru služeb.

1. Řízení portfolio projektů

Jednou ze základních myšlenek PPM je snaha o spojení každodenní práce všech zaměstnanců podniku se strategií podniku [7, 6]. PPM je velmi kom-

plexní způsob řízení podniku, dle jednotlivých strategických cílů jsou vybírány projekty nebo programy, které podporují jejich dosažení nebo samostatně tyto cíle zajistí. Nejde však pouze o výběr projektů, důležité je vzájemné porovnání projektů před jejich zařazením do portfolia, stanovení priorit mezi nimi, schopnost rozhodnout o ukončení projektů, které strategii z různých důvodů nepodporují atd. [6, 3].

Důvodů k zavedení PPM je velké množství, různí autoři [3, 55], [2, 92], [5, 20] se shodují, že zavedení PPM pomáhá zdokonalit podnikové procesy, výkonnost podniku a může se snadno stát konkurenční výhodou, protože každodenní práce všech zaměstnanců bezprostředně pomáhá dosahovat strategické cíle podniku a zcela zmizí nadbytečná a duplicitní práce.

2. Současný stav v českých podnicích

Ze všech ekonomických odvětví v ČR byl pro analýzu vybrán sektor služeb tak, jak jej definuje Ministerstvo průmyslu a obchodu [4], tedy skupiny klasifikace NACE G až N bez K. Posouzení současného stavu připravenosti podniků na implementaci PPM je provedeno na základě výsledků dotazníkového šetření. Toto šetření probíhalo od února do dubna roku 2012 a zúčastnilo se ho 101 firem z odvětví služeb realizujících projekty v podnikatelské činnosti. Bližší charakteristika vzorku je patrná z následující tabulky. Dotazníkového šetření se nezúčastnila žádná firma ze skupiny L (činnosti v oblasti nemovitostí).

TAB. 1: Základní charakteristika respondentů

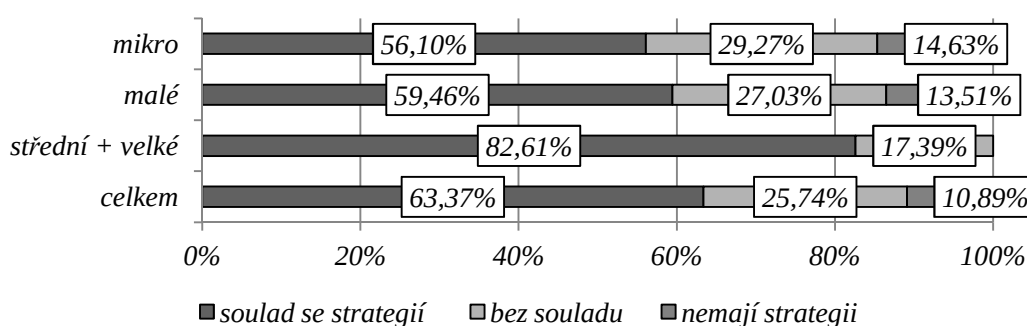
NACE	velikost podniků			právní forma		
	mikro	malé	střední a velké	s.r.o.	a.s.	ostatní
G	19	18	12	27	9	13
H	1	7	4	6	4	2
I	3	1	2	4	0	2
J	17	8	3	18	7	3
M	1	2	2	5	0	0
N	0	0	1	1	0	0
celkem	41	36	24	61	20	20

Zdroj: autor, 2012

Dotazníkové šetření bylo zaměřené na mikro podniky a malé podniky, pro lepší vypovídací schopnost výsledků jsou spojeny střední a velké podniky. Prezentovaný výzkum je pilotní výzkum, na který bude navazovat další v průběhu jara 2013.

Nezbytným předpokladem při zavádění metodiky PPM je existence podnikové strategie. Na základě podnikové strategie jsou totiž vybírány projekty do portfolia [2, 23] tak, aby veškeré projekty podporovaly stanovené strategické cíle a omezila se tak práce, která nenapomáhá k dosažení cílů a je z tohoto pohledu zbytečná. Na následujícím obrázku je patrný způsob výběru projektů k realizaci v jednotlivých velikostních kategoriích i celkově za celý zkoumaný vzorek.

TAB. 2: Způsob výběru projektů k realizaci



Zdroj: autor, 2012

Z různých důvodů více než čtvrtina respondentů odpověděla, že v současné době nevybírání pouze ty projekty, které jsou v souladu se strategií podniku. Jako důvod uváděly nejčastěji komplikovanou situaci na trhu vzniklou dopadem ekonomické krize a boj podniku o přežití. Necelých 11 % podniků nemá stanovenou strategii a tedy nemá klíč, podle kterého projekty záměrně vybírat.

Přibližně dvě třetiny respondentů uvádí, že v jejich podniku jsou k realizaci vybírány pouze ty projekty, které jsou v souladu se strategií. Pro potvrzení tohoto výsledku by bylo nutné zaměřit se na hlouběji na strategické plánování a jeho využívané nástroje v podnicích (hlubší analýza bude provedena ve výzkumu v roce 2013).

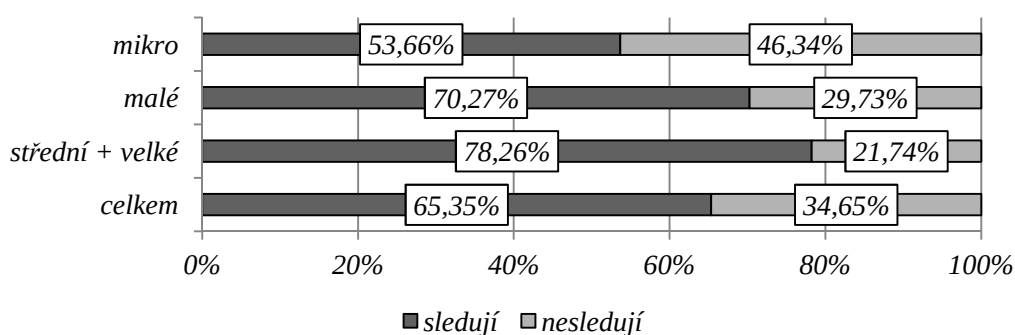
Vedle existence strategie leží klíčové předpoklady k zavedení PPM v řízení samotných projektů. Pokud podnik usiluje o zavedení PPM, měl by se v první řadě zaměřit na jednotlivé projekty a jejich řízení, konkrétně podrobný plán projektu umožňující přesně vymezit potřebné zdroje, stanovení a průběžné sledování kritérií úspěšnosti projektu, využívání reportů k hodnocení projektů v reálném čase apod.

Z hlediska plánování projektu není situace ve sledovaném vzorku příliš pozitivní. Přibližně 40 % podniků věnuje plánování velkou pozornost, 30 % plánuje jen zběžně a 30 % podniků podle svých slov neplánuje projekty vůbec. Otázkou pro další výzkum je, zda právě poslední skupina skutečně realizuje

projekty nebo nazývá svoji každodenní činnost projektem, i když jím skutečně není.

Podniky by měly mít jednoznačně stanovená kritéria, podle kterých budou usuzovat na úspěšnost projektu. Dotazníkovým šetřením se potvrdilo, že určitá kritéria jsou skutečně ve většině podniků stanovena. Jejich pouhé stanovení však nestačí, vedle kontroly kritérií projektu na jeho konci je nezbytné tato kritéria sledovat i v průběhu každého projektu. Právě to umožní rychlé reakce na odchylky vývoje projektu od plánu či stanovených hodnot kritérií. Další nesporná výhoda průběžné kontroly z hlediska portfolia projektů je umění rozhodnout o ukončení projektu při výrazných odchylkách od plánu či neplnění kritérií. Z tabulky 3 je vidět, kolik podniků reálně sleduje průběh projektu podle předem definovaných kritérií.

TAB. 3: Sledování průběhu projektu ve vztahu ke kritériím úspěšnosti projektu



Zdroj: autor, 2012

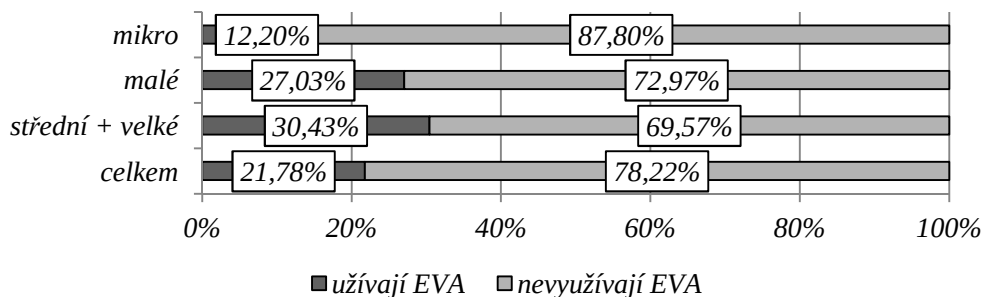
Podniky, které kritéria úspěšnosti projektu v jeho průběhu nesledují a věnují se jim až po jeho skončení, se vystavují riziku, že až zpětně zjistí, že projekt nepřinesl výsledky, které si od něho slibovaly a dost možná také, že nebyl dodržen harmonogram, rozpočet nebo další kritéria. Stejně jako u předchozího obrázku tak i zde platí, že s rostoucí velikostí podniku se zvyšuje podíl žádoucích odpovědí, v posledním případě tedy roste podíl podniků, které průběžně sledují úspěšnost projektů.

Co se konkrétních způsobů sledování průběhu projektu týče, velmi zajímavé výsledky přináší podíl firem používající metodu přidané hodnoty (EVA). EVA je pokročilejší technikou průběžně hodnotící výkonnost projektu a některými autory [2, 123], [5, 110] je zařazena do technik, které se aktivně využívají při řízení portfolia projektů.

Praktické použití analýzy přidané hodnoty (EVA) je zachyceno na následujícím obrázku. Na něm je vidět stejný trend jako na předchozích obrázcích – čím větší podnik, tím je užití EVA častější. Nicméně v celém vzorku podniků

užívá EVA pouze jeden z pěti podniků. Tento závěr, stejně jako ostatní, bude třeba potvrdit v dalším podrobnějším výzkumu.

TAB. 4: Využívání metody přidané hodnoty



Zdroj: autor, 2012

Závěr

Z výsledků je jasné, že podniky by se měly v první řadě zaměřit na řízení jednotlivých projektů předtím, než se rozhodnou pro zavedení PPM. Pozornost si zaslouží zejména plánovací proces, stanovení kritérií úspěšnosti, jejich průběžné sledování a zavedení analýzy přidané hodnoty pro sledování výkonnosti projektů. Tyto aktivity lze v současnosti označit jako bariéry implementace PPM.

Z hlediska zavádění PPM u mikro a malých podniků je v rámci strategického řízení důležitá i jednoduchá myšlenka o směru budoucího vývoje, která je podložena analýzou trhu, a je v podniku sdílena. Také samotná metodika PPM by byla u těchto podniků podstatně zjednodušená tak, aby podniky mohly využívat výhody, které přináší, ale na druhou stranu aby nebyly zahlceny pouze úkoly zavedení a řízení PPM.

Literatura:

- [1] ERNST&YOUNG. Průzkum vedení projektů: firmy i veřejný sektor nejčastěji bojují s restrukturalizací procesů a reorganizací [online], Ernst&Young, 19.6.2012 [cit. 2012-10-20]. Dostupné z: <http://www.ey.com/CZ/cs/Newsroom/News-releases/2012_Pruzkum-vedeni-projektu>
- [2] LEVINE, H. *Project portfolio management: a practical guide to selecting projects, managing portfolios, and maximizing benefits*. Hoboken: John Wiley and Sons Inc., 2005, 538 s., ISBN 978-0-7879-7754-2
- [3] MOORE, S. *Strategic Project Portfolio Management: Enabling a Productive Organization*. Hoboken: John Wiley and Sons Inc., 2009, 208 s., ISBN 9780470564127

- [4] MPO. *Finanční analýzy podnikové sféry průmyslu a stavebnictví* [online], Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2012, [cit. 2012-10-02]. Dostupné z: <<http://www.mpo.cz/cz/ministr-a-ministerstvo/analyticke-materialy/#category238>>
- [5] RAJEGOPAL, S., MCGUIN, P., WALLER, J. *Project portfolio management: leading the corporate vision*. Basingstoke: Palgrave Macmillan., 2007, 241 s., ISBN 978-0-230-50716-6
- [6] ROEBUCK, K. *Project Portfolio Management (PPM) – Optimizing for Payoff*. Emero Pty Limited, 2011, 520 s. ISBN 9781743044292.
- [7] *The Standard for Portfolio Management*. Newton Square: Project Management Institute, Inc., 2006, 79 s., ISBN 978-1-930699-90-8

HODNOTÍCÍ UKAZATELE VÝKONNOSTI JEJICH VÝHODY A NEVÝHODY NA PŘÍKLADU FAST MOVING CONSUMER GOODS (FMCG) SPOLEČNOSTI

ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF PERFORMANCE MEASURES ON THE EXAMPLE OF FMCG COMPANY

Karel Čermák

Vysoká škola ekonomická v Praze

Kcermak@cz.loreal.com

Klíčová slova:

hodnocení – finanční ukazatele – nefinanční ukazatele – Balanced Scorecard.

Key words:

measurement – financial performance measures – non-financial performance measures – Balanced Scorecard

Abstract:

This paper is focusing on analysis of advantages and disadvantages of different performance measures based on current development of economic environment. Financial measures that are the most common measures used do suffice to cover all aspects of company's business. Thus they are being complemented and replaced by non-financial measures. Balanced Scorecard concept is described as the most common concept in this paper. This concept is showed in practice on the example of company for FMCG field that is called in this article as FMCG, a.s.

Úvod

Cílem tohoto článku je analyzovat současné využití hodnotících ukazatelů pro měření výkonnosti společností. Článek se zaměří především na změnu jejich chápání, jejich vývoj a na nedostatky jednotlivých typů ukazatelů. V první části budou rozděleny ukazatele na finanční a nefinanční, shrnuty jejich výhody a nevýhody. U nefinančních ukazatelů na základě konceptu Balanced Scorecard bude ukázáno jejich praktické využití ve Fast moving consumer goods (FMCG) společnosti, která pro tento účel bude nazvána FMCG, a.s.

1 Ekonomické prostředí

Současné ekonomické prostředí je charakterizováno silnou volatilitou a neustálými změnami. Po finanční krizi, která zasáhla svět v letech 2008 a 2009 a následném ekonomickém zpomalení především v rozvinutých zemích, bylo

předvídáno, že se ekonomiky těchto zemí brzy zotaví. V současné době i kvůli evropské dluhové krizi, dlouhodobé stagnaci Japonska a nejistotě v USA týkající se rozpočtových deficitů a nezaměstnanosti, toto zotavení nepříjde tak rychle, jak bylo původně předpokládáno a existuje tak hrozba ekonomické krize s dvojitým dnem. To je navíc umocněno zpomalením rozvíjejících se ekonomik v čele s Čínou, to má značný vliv především na proexportně orientované ekonomiky, které krizí nebyly tolik dotčeny, např. Německo.

Tento ekonomický vývoj vytváří zvyšující se tlak především na globálně působící společnosti, které čelí na různých trzích novým výzvám. Snižující se doba mezi hospodářskými cykly, rozmach informačních technologií a snižující se životní cyklus výrobků mění nároky podniků na flexibilitu, schopnost rychle a pružně reagovat a být neustále ve střehu.

Zatímco dříve bylo nutností pro společnosti pouze mít věrně vedené účetnictví se základními ukazateli výkonnosti, v současnosti jsou vyžadovány mnohem častější a detailnější analýzy aktuální pozice společností a jejich situace na trhu a základní ukazatele již nedostačují.

2 Hodnotící ukazatele

Hodnotící ukazatele jsou základními předpoklady pro to, aby bylo možné úspěšně analyzovat výsledky a výkonnost společnosti.

2.1 Finanční ukazatele

Finanční ukazatele jsou nejčastěji používané ukazatele, které vycházejí z finančních výkazů. Existuje několik důvodů, proč jsou nejčastěji používány. Jsou snadno měřitelné a jejich výpočty jsou všeobecně uznávané. To, že vyplývají z finančních výkazů, znamená, že má být zajištěna jejich věrohodnost v případě jejich řádného auditu. V neposlední řadě jsou také snadno porovnatelné v rámci jednotlivých odvětví a společností. Nejčastěji používanými ukazateli jsou EBIT, EVA, ROE či ROI.

Jejich nevýhodou je naopak to, že jsou statické, vychází z historických hodnot a nemusí vždy vypovídat o situaci v tom daném roce. Kislingerová [3, 185] zároveň zmiňuje, že ukazují důsledky, nikoli příčiny negativních jevů a nepostihují faktory, jakými jsou inovace, spokojenost zákazníků či vliv prostředí.

Finanční ukazatele jsou zároveň jedním z nejčastěji používaných metod hodnocení manažerů. Nejčastějším hodnotícím ukazatelem bývá zisk (ať již čistý či EBIT). Manažeři jsou pak motivováni dosáhnout zisku za každou cenu a jsou náchylní ke zkreslování finančních výkazů tím, že čelí tlaku akcionářů na růst ceny akcií a dividendového výnosu. Na druhé straně pokud

manažer dosáhne cílového zisku, je existuje riziko, že již nebude motivován k jeho překonání a raději vytváří rezervy na další období.

Yermack [7, 32] zjistil, že pokud je manažer motivován akciovými opcemi, tak načasování získání akciových opcí manažery souvisí s abnormálním růst cen akcií. Yermack [7, 32] tím vyvrací předchozí studie, které toto spojovaly s tím, že akciové opce signalizují dlouhodobé motivační plány a lepší řízení společnosti. Naopak zjišťuje, že se tím manažeri snažit vytěžit co nejvíce ze zlepšených výsledků.

Obecně lze říci, že společnosti se čím dál tím více snaží překonávat očekávání analytiků, tím tak vyčnívat z řady mezi jednotlivými společnostmi v rámci výsledkové sezóny. Společnosti, o kterých se v tomto směru více mluví, jsou pozitivněji vnímány. To potvrzují Beatty, Ke a Petroni [4, 568], kteří na příkladu soukromě držených a veřejně obchodovatelných bank ukazují, že veřejně obchodovatelné společnosti mnohem více tají a snaží se manipulovat s načasováním příjmů tak, aby pozitivně překvapily. Naopak Keung, Lin a Shih [4, 27] zjišťují, že nepatrné pozitivní výsledky jsou již analytici schopni prohlédnout a znamená to pro ně spíše varování z možného zkreslování výsledků než pozitivní překvapení.

Motivací dosažením ročního zisku a obratu jsou motivováni i manažeri FM-CG, a.s., pro které je vždy nejdůležitější splnění ročního cíle na úkor cíle budoucího nebo naopak snaha využít co největšího množství zdrojů v daném roce, protože překonání cíle nevede k dodatečné prémii. Není to tedy dáno jen finančními ukazateli, ale i frekvencí hodnocení stanoveným obdobím cílů.

Nejen, že finanční ukazatele mohou vyvolávat snahu manipulovat účelově s výkazy, ale i samotné ukazatele mohou podléhat kreativitě. Jedním z nových ukazatelů používaných především rychle rostoucími internetovými společnostmi, který vešel ve známost používáním ve společnosti Groupon při jejím vstupu na burzu, aby dokázala lepší výsledky je Adjusted Consolidated Segment Operating Income [5]. V rámci tohoto ukazatele, který je na hraně účetních principů GAAP, jsou marketingové náklady na získání nových klientů vnímány jako dlouhodobé aktivum a jsou odepisovány namísto toho, aby byly v nákladech daného období.

2.2 Nefinanční ukazatele

Jak bylo popsáno výše, finanční ukazatele nejsou schopny zachytit a zhodnotit všechny aspekty podnikání. Nefinanční ukazatele mají za úkol postihnout oblasti, u kterých to nedokážou finanční ukazatele, neslouží jen k hodnocení společnosti navenek, ale také dovnitř společnosti v rámci motivace zaměst-

nanců a jejich hodnocení. S nástupem generace Y do zaměstnání se dle Broadbridge, Maxwella a Ogden [2, 28] mění požadavky na práci, kdy hlavní motivací je práce samotná, spokojenost v rámci a firemní kultura. Řízení této generace vyžaduje nové nástroje.

Nejznámějším konceptem, který se používá pro hodnocení nefinančními ukazateli je koncept Balanced Scorecard vyvinutý Kaplanem a Nortonem. Kaplan a Norton [6, 72] ve svém výzkumu navrhnou komplexní systém hodnocení v následujících oblastech:

- Jak nás vnímají zákazníci?
- V čem musíme vynikat?
- Jsme schopni se zlepšovat a vytvářet přidanou hodnotu?
- Jak vypadáme vůči akcionářům.

V následující části bude na příkladu společnosti FMCG, a.s. vysvětleno, jak mohou fungovat v tomto oboru.

Jak nás vnímají zákazníci?

FMCG je obor, který je vysoce kompetitivní.

Proto důraz na vztahu k zákazníkům je klíčový. V rámci měřitelných ukazatelů je pro FMCG, a.s. klíčovým ukazatelem hodnota obsluhy zákazníků, tj. kolik % kusů z objednávky je společnost schopná dodat. Jakákoli hodnota nižší než 98 % je považována za problematickou. V FMCG platí, že zákazníci nejsou ochotni čekat a v případě nedodání zboží objednají od konkurence. V rámci interního systému hodnocení je stejný ukazatel počítán v souvislosti s objednávkami z továrny. S tímto klíčovým ukazatelem souvisí a je částečně v protikladu ukazatel hodnoty zásob a počet dní pokrytí zásob, který musí být naopak co nejnižší. Snahou je tak optimální hodnota zásob k zajištění žádané obslužnosti.

V rámci obsluhy zákazníků jsou používány ukazatele sledující především platební morálku zákazníků a rizika z ní vyplývající, nejsou tedy zaměřeny na vztahy se zákazníky, ale pouze na interní rizika.

Měkké ukazatele, jako je spokojenost zákazníků a jejich vnímání značky jsou měřeny prostřednictvím zákaznických dotazníků. Tyto ukazatele jsou obtížně měřitelné a zjištěitelné, nicméně jsou velice důležité. Bez získávání zpětné vazby totiž hrozí u společností zahleděnost do sebe a zaostávání za konkurencí.

V čem musíme vynikat?

Zatímco to, jak společnost vnímají zákazníci, směřuje ven ze společnosti, to v čem musí vynikat, se zaměřuje na vnitřní procesy. Především u výrobních společností se jedná o snižování nákladů na výrobu, v rámci obchodních společností, kterými jsou většina FMCG společností mimo jejich továrny, je

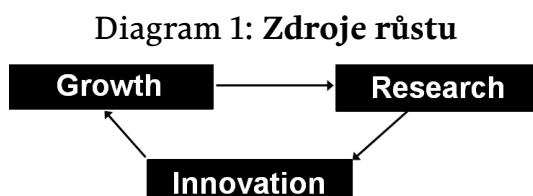
zlepšování vnitřních procesů je pojmáno v oblasti měřitelnost zlepšení vnitřních směrnic a zefektivnění procesů.

FMCG, a.s. se v této oblasti zaměřila na měkké ukazatele vyplývající z hodnot a kultury společnosti a začala hodnotit manažery i na základě toho jak plní klíčové kompetence definované: jednání s lidským přístupem, projevoování citu k produktům, prokazování podnikatelského přístupu, inovace, dosahování výsledků čestně a poctivě, zvládání komplexních řešení, efektivní jednání a komunikace. FMCG, a.s. věří, že tyto kompetence jsou klíčové proto, aby společnost uspěla, přilákala talentované lidi, kteří budou sdílet jejich kulturu a hodnoty.

Jsme schopni se zlepšovat a vytvářet přidanou hodnotu?

Neustále se měnící prostředí FMCG vyžaduje neustálou inovaci, která sice nevyplývá z tak jednoznačného technologického pokroku jako je tomu v rámci technologického sektoru, ale v FMCG existuje mnohem více snaha nacházet nové oblasti a segmenty trhu a uspokojovat nové potřeby zákazníků.

V rámci tohoto hodnocení se využívají ukazatele podílu nových výrobků na tržbách v daném roce vůči podílu stávajících výrobků. Pro FMCG, a.s. je základní analýzou to, jak je schopna valorizovat hodnotu svých stávajících a nových výrobků a tím tak zajistit udržitelný rozvoj podnikání. Na diagramu níže je vidět paradigma, že valorizace umožní získávat zdroje pro výzkum a vývoj, které vyústí v inovace a inovace přináší růst.



Zdroj: vlastní zpracování

Jak vypadáme vůči akcionářům.

Stejně tak jako nelze výlučně spoléhat na finanční ukazatele, není možné se omezovat pouze na využití nefinančních ukazatelů. Oba typy ukazatelů by měly jít ruku v ruce a být schopné přispívat k dosažení strategických cílů. Ve společnostech stále převládá jako hlavní cíl podnikání dosažení zisku, a proto nelze finanční ukazatele považovat za marginální.

Z analýzy výše lze říci, že se FMCG, a.s. nachází na pomezí využití finančních a nefinančních ukazatelů. Nejlépe je to vidět v rámci motivace zaměstnanců, na jedné straně jsou zaměstnanci motivováni finančně dosažením zisku a obratu, na straně druhé jsou hodnoceni i na základě toho, jak plní klíčové kompetence. V rámci hodnocení je jednodušší používání měřitelných

finančních ukazatelů, protože použití nefinančních obtížně měřitelných ukazatelů, vyžaduje větší časovou náročnost, jsou mu uzpůsobeny informační systémy, zatímco u nefinančních ukazatelů je měřitelnost nižší a hodnocení je spíše pocitové.

3 Závěr

Přestože mají finanční ukazatele mnoho nevýhod a nepostihují komplexnost současného ekonomického prostředí, jsou stále hlavními ukazateli pro porovnání výkonnosti společnosti, především pro svou snadnou měřitelnost a porovnatelnost.

Postupně je především v oblastech, ve kterých nedostačují finanční ukazatele včetně hodnocení a motivace zaměstnanců, nahrazují nefinanční ukazatele.

I když podíl nefinančních ukazatelů roste, není cílem nahrazení finančních ukazatelů, ale mnohem více jejich propojení a nalezení možných synergií.

Literatura:

- [1] BEATTY, A. L., KE, B. and PETRONI, K. R. Earnings Management to Avoid Earnings Declines across Publicly and Privately Held Banks. *The Accounting Review*: July 2002, Vol. 77, No. 3, pp. 547-570
- [2] BROADBRIDGE, A. M., GILLIAN, M. A., OGDEN, S. M. *Experiences, perceptions and expectations of retail employment for Generation Y*, Source: Career Development International, Volume 12, Number 6, 2007, pp. 523-544(22), Publisher: Emerald Group Publishing Limited, <http://dx.doi.org/10.1108/13620430710822001>
- [3] KISLINGEROVÁ, E. a kol. *Nová ekonomika. Nové příležitosti?* Praha: C.H. Beck, 2011, ISBN 978-80-7400-403-2
- [4] KEUNG, E., LIN, Z.-X. and SHIH, M. Does the Stock Market See a Zero or Small Positive Earnings Surprise as a Red Flag? *Journal of Accounting Research*, 48: 91–121. 2010, doi: 10.1111/j.1475-679X.2009.00354.x
- [5] MERCED, M. JD. *The Groupon I.P.O.: What Is Adjusted CSOI?* New York Times, 2.6.2011, online: <http://dealbook.nytimes.com/2011/06/02/the-groupon-i-p-o-what-is-adjusted-csoi/>
- [6] KAPLAN, R. S., Norton, D.P. *The Balanced Scorecard – Measures that Drive Performance*, Harvard Business Review 1992, 92105, online: <http://www.stevens-tech.edu/MSISCourses/450/Articles/ValueOfIT/TheBalancedScoreCard.pdf>
- [7] YERMACK, D. Good Timing: CEO Stock Option Awards and Company News Announcements. *The Journal of Finance*, 52: 449–476. 1997

DVACET LET BANKOVNÍHO SYSTÉMU V ČESKÉ REPUBLICE TWENTY YEARS OF BANKING SYSTEM IN CZECH REPUBLIC

Jaroslava Dittrichová

Univerzita Hradec Králové

jaroslava.dittrichova@uhk.cz

Klíčová slova:

centrální banka – bankovní systém – bankovní vývoj – úvěry – vklady

Key words:

central bank – banking system – banking progress – credit – deposit

Abstract:

The banking system of the Czech Republic will celebrate their twenties anniversary in the year 2013. Twenty years will pass since the Czech currency introduce. It is a good opportunity to evaluate what is positive on banking system of the Czech Republic in this time and where we are now. The Czech Central Bank set up in 1993 and CNB is a supervisory authority of the financial market in the Czech Republic. The contribution deals with the analysis of bank progress of the commercial banks with the impact on profitability and credit problems in the Czech Republic from year 1990 to year 2012.

Úvod

V roce 2013 si připomínáme dvacet let vývoje bankovního systému v České republice. Bankovní sektor prošel dlouhým a složitým vývojem a lze v něm nalézt kritická místa, která ovlivnila evoluci nejen v sektoru bank, ale i sektoru domácností, nefinančních podniků, státu. To je příležitost k zhodnocení geneze i hodnocení současnosti.

Výkon dohledu nad bankami a celým finančním trhem je v České republice svěřen České národní bance. Hlavním úkolem je zajištění bezpečného fungování bankovního systému a jeho účelný rozvoj. Integrovaný dohled v rámci centrální banky ale přináší i některé systémové problémy, mj. konflikt zájmů mezi měnovou politikou na jedné straně a dohledem nad bankami na straně druhé. [1]

Rozvoj bankovnictví přesvědčuje o důležitosti stability finančního trhu a tím i stability bankovního sektoru pro ekonomický rozvoj. Česká národní banka vybudovala profesionální tým v oblasti bankovního dohledu se zaměřením na kontrolu mechanismů bank a hodnocení rizikového profilu bank, pozor-

nost centrální banky je zaměřena na analýzu finanční stability, rizik a odolnosti finančního systému vůči šokům.

V práci jsou identifikovány milníky bankovního sektoru a analyzovány dopady významných změn od roku 1990 do roku 2012.

1. Bankovní vývoj 1990 - 2002

Rok 1990 - 1991

V České republice, resp. v Československu, bylo 5 státních bank a 13 nově založených zatím bez bankovní licence, vytváří se dvoustupňový bankovní systém (platnost od 1. 1. 1990, Zákon 130/1989 Sb.) který otevírá brány novému druhu podnikání. V tomto roce se začínají projevovat systémové komplikace v bankovním podnikání, bankovní systém se prudce rozvíjel na základě vzniku tisíců nových podnikatelských subjektů, které vyžadovaly nový přístup tohoto segmentu. Neexistovaly zde normy upravující obchodní vztahy, vztahy mezi věřitelem a dlužníkem, účetní ani daňové zákony a ani zákony o auditorské činnosti. Zákon o bankách dokonce nejmenoval SBČS do pozice bankovního dohledu a tuto správu i nadále vykonávalo Ministerstvo financí.

V roce 1991 odstartovala tzv. „malá“ privatizace, která byla financována z 80 % bankovními úvěry. Vznikla pracovní skupina, která vytvářela předpisy pro vznik bankovního dohledu a pravidla pro udělení bankovní licence s cílem stabilizovat bankovní sektor. Byla založena Konsolidační banka s. p. ú., do které se měla převádět vytipovaná ohrožená aktiva bank.

Rok 1993

Došlo k rozdělení republiky, vzniká Česká národní banka zákonem č. 6/1993 Sb., a v souladu se svým hlavním cílem centrální banka určuje měnovou politiku, vydává bankovky a mince, řídí peněžní oběh, platební styk a zúčtování a vykonává dohled nad bankovním sektorem. Dochází ke zpřísnění udělování bankovní licence a nastolování pravidel poměru časové struktury aktiv a pasiv. Pozastavilo se udělování licencí, při 53 bankovních ústavech bylo zavedení tohoto zákazu opožděné.

Byl přijat zákon č. 96/1993 Sb. o stavebním spoření, zahájil provoz CERTIS, systém mezibankovního platebního styku, který zpracovává mezibankovní platby v českých korunách, (Czech Express Real Time Interbank Gross Settlement system).

Rok 1996

Rok 1996 byl kritickým rokem v bankovním sektoru, v pokračujícím procesu stabilizace a nastolování pravidel bylo podáno 16 trestních oznámení na

představitelé bankovních ústavů, 8 bank ukončilo svoji činnost. Černý rok v dějinách českého bankovníctví lze označit termínem bankovní krize. Bohužel to mělo pro českou ekonomiku a pro podnikatelské prostředí neblahé důsledky, byla zpřísněna kritéria pro poskytnutí jakéhokoliv úvěru, ale i nadále však rostl celkový objem úvěrů. Byly poskytovány spíše krátkodobé úvěry, které byly rychle likvidní a nevázaly příliš bankovního kapitálu.

Rok 1997

V tomto roce probíhá stabilizační program, dochází k revitalizaci malých a středních bank. Klasifikované úvěry a problémové pohledávky se diverzifikují do více společností (Konsolidační banky Praha a České finanční, která byla zaměřením odnoží KOBP).

Rok 1998

Bankovní sektor byl i nadále nestabilní a velké bankovní domy se připravovaly na privatizaci. Úvěrování firem stagnuje, protože existovaly obavy ze špatně nastavených pravidel pro poskytování firemních úvěrů. Na bankovním trhu se začaly rozvíjet nové služby pro firemní klientelu (směnky, elektronické bankovníctví, speciální produkty).

Pojištění vkladů bylo zvýšeno z 80 % na 90 % i pro právnické osoby, došlo ke snížení trendu nárůstu objemu úvěrů a to zejména u malých bank i za situace snižování REPO sazby. Dochází ke zhoršení platební morálky u splácení poskytnutých úvěrů, banky vytvářejí dodatečné opravné položky.

Rok 2000

Rok 2000 je mezníkem v oblasti vývoje bankovního sektoru. ČNB vytvořila a začala provozovat Centrální úvěrový registr, který umožnil lepší informovanost mezi bankovními domy v návaznosti na hodnocení rizikovosti v poskytování úvěrů. V tomto roce dochází ke stagnaci úvěrovatelných projektů, objem klasifikovaných úvěrů klesá, ale stále dosahuje okolo 30 % všech poskytnutých úvěrů. Byla dokončena privatizace České spořitelny, majoritním vlastníkem se stala rakouská Erste Bank a byl připravován poslední privatizační projekt na Komerční banku.

Rok 2001

Pojištění vkladů se ustálilo na částce 25 000 EUR, banky se zapojily do programu BASEL II, Komerční banka, a.s. získala majoritního vlastníka francouzskou Société Générale, posledním prodejem majoritních podílů v českém bankovním sektoru došlo i k převedení všech potenciálně ohrožených úvěrů do České konsolidační agentury, s.p. Dosahuje se stabilizace sektoru,

obnovení vztahů mezi bankou a podnikatelskou klientelou, poprvé dochází k nárůstu nových objemů úvěrů.

Dochází k permanentnímu vývoji legislativy, aktualizuje se zejména obchodní zákoník, zákon o úpadku, zákon o legalizaci výnosů z trestné činnosti a v neposlední řadě se zvyšuje tlak na dodržování pravidel a hlavně následných kontrol, které jsou zaměřeny na boj proti praní špinavých peněz.

2. Bankovní vývoj 2003 - 2012

Rok 2003

Od 1. května 2002 platí harmonizační novela zákona o bankách z roku 1992, která činí tento zákon plně kompatibilním s legislativou EU. 1. 1. 2003 vstoupil v platnost zákon o převodech peněžních prostředků, elektronických platebních prostředcích a platebních systémech (zákon o platebním styku), který implementoval Směrnici Evropského parlamentu a Rady ES o přeshraničních převodech a neodvolatelnosti zúčtování v platebních systémech. Byly odňaty dvě bankovní licence (likvidace, konkurz), sektor se ustálil na 35 bankovních domech.

Od 1. 1. 2003 působí v České republice Finanční arbitr k vyřízení sporů mezi klientem a bankou mimosoudní cestou.

Podnikatelský sektor se začíná dostávat z recese, banky se začínají zaměřovat na soukromý sektor, zejména na oblast nemovitostí v podání hypotečních úvěrů.

Rok 2004

Po letech nestabilního bankovního systému v České republice došlo k úplné transformaci bankovníctví a lze říci, že bankovní trh se stal stabilní, rozvíjí se v souladu s českou ekonomikou a začíná fungovat v této oblasti i konkurenční prostředí, začínají se naplňovat principy a předpisy, které se během předešlých 10 let vyvíjely, česká ekonomika vykazuje hospodářský růst. Zlepšující se situace i v podnikové sféře, růst produkce a investic umožňuje subjektům získat úvěr nebo zvýšit svou stávající zadluženost, největší podíl na úvěrovém portfoliu patří hospodářské nefinanční skupině, je zajímavý i vzestup úvěrů obyvatelstvu. Doba splatnosti úvěrů se pomalu mění z krátkodobých na střednědobé a dlouhodobé, úvěry jsou poskytovány spíše do oblasti investic než do samotné spotřeby.

Rok 2004 byl významný, Česká republika vstoupila dne 1. 5. 2004 do Evropské unie. Došlo ke změnám v zákonech, které se dotýkají bankovního sektoru, 1. 5. 2004 nabyla plné účinnosti novela zákona o bankách č. 126/2002 Sb., dále nový zákon č. 256/2004 Sb., o podnikání na kapitálovém trhu, zá-

kon č. 190/2004 Sb., o dluhopisech a zákon č. 184/2004 Sb., o kolektivním investování. Dále vstoupila v účinnost rozsáhlá harmonizační novela (č. 284/2004 Sb.) o některých opatřeních proti legalizaci výnosů z trestné činnosti. Novela zákona o bankách se týkala ustanovení, které upravovaly princip jednotné bankovní licence a ochrany spotřebitele.

V roce 2004 banky vytvořily funkční systém měření a sledování úvěrového rizika, stanovily limity vztahující se k daným typům úvěrových operací, pravidelně analyzovaly a vyhodnocovaly kvalitu svých úvěrových portfolií, pravidelně začaly využívat pokročilé statistické metody měření úvěrového rizika, matematické modely jeho řízení apod. Běžným podpůrným nástrojem bank pro hodnocení bonity klienta se stalo využívání dat Centrálního registru úvěrů i dalších nezávislých registrů úvěrů.

Rok 2007

Bankovní sektor vykazoval v tomto roce dynamický a rentabilní růst, dopomáhal tomu i ekonomický růst země. Objem úvěrů se zvýšil, přichází se s novými úvěrovými produkty, které jsou dostupnější širšímu segmentu spotřebitelů. [5]

Ze zpráv ČNB je patrné, že dochází změně strategie bank a tyto se stále více v produktech zaměřují na obyvatelstvo. Na vzestupu jsou hypoteční a spotřebitelské úvěry a je zřejmé, že banky spoléhají na dlouhodobý vztah a znalost klienta.

Na konci tohoto roku působilo v České republice 37 bankovních ústavů včetně stavebních spořitelů. Docházelo k fúzím mezi bankovními domy. Italská UniCredit Bank Czech Republic, a.s. převzala HVB Bank Czech Republic, a.s. a Živnostenskou banku, a.s., na český trh vstoupila, opět italská Banko Popolare Česká republika, a.s., a BRE bank S.A. s novou pobočkovou sítí s názvem mBank. Bankovní sektor je stabilizovaný a má vzrůstající tendenci. V tomto roce ovlivňovaly vývoj dva faktory, a to vzrůstající základní úroková sazba a posilování české koruny. Bankovní sektor implementuje postupy a opatření na základě požadavku BASEL II, přehodnocuje a více se zaměřuje na lepší segmentaci ekonomických subjektů.

Banky zavádějí automatizované systémy kontrol jednotlivých klientů na bázi vyhodnocování zadaných kritérií.

V USA propukla globální krize na trhu hypoték, banky zvolily odlišný přístup k hypotečním úvěrům a to zejména v oblasti odhadů tržní ceny nemovitosti. Na trhu se již usídlila i Českomoravská záruční a rozvojová banka, jejímž úkolem je napomáhat záměrům hospodářské politiky vlády České re-

publiky, rozvoji infrastruktury a napomáhat malým i středním firmám k možnosti získání úvěru nebo záruky za poskytnuté úvěry.

Rok 2008

Globální krize se prohlubuje, nezasahuje pouze bankovní sektor, ale silněji se opírá do podnikatelské sféry, do soukromé sféry a vládní sféry.

V České republice byl nejvíce zasažen zpracovatelský průmysl. [5] Firmy ztrácely zakázky, neměly odbyt, ale měly úvěry, docházelo k propouštění. Nezaměstnaní neměli volné zdroje na své splátky, dostávali se do finanční spirály a banky začaly vykazovat větší množství klasifikovaných úvěrů. Bankovní sektor i přes nepříznivé vlivy byl i nadále stabilní, banky zůstaly spíše konzervativnější a na trhu nebyl konkurent, který by svým jednáním ovlivňoval ostatní hráče k rizikovějšímu jednání. V sektoru působilo 40 bank, u některých se změnil majitel, ale nebyla uvalena nucená správa. [5]

Trh s úvěry se zcela zastavil, téměř žádná banka neposkytovala bankovní úvěr podnikatelské sféře. Provozovala se drobná úvěrová politika za mnohem vyšší úrokové sazby, snižovaly se úvěrové rámce, zpříšňovala se kritéria pro poskytnutí úvěru.

Rok 2009

Rok 2009 ukázal, jak je připravena podnikatelská sféra na neočekávaný celosvětový výkyv, česká ekonomika prošla recesí. Finanční systém patřil v průběhu krize mezi stabilní, bilance bank nebyly zatíženy toxickými aktivy a banky netrpěly nedostatkem bilanční likvidity. Banky poskytovaly úvěry v cizích měnách podnikům v omezené míře a úvěrování domácností bylo minimální. Zvýšená míra insolventnosti podniků se projevila v růstu rizikových marží u úvěrů podnikům a v zpřísnění finančních podmínek. Vývoj byl doprovázen nárůstem nezaměstnanosti a propadem disponibilních příjmů domácností. Hospodářský růst, ceny aktiv, vývoj příjmů a úrokových sazeb se těžko předpovídal.

Rok 2010

Banky byly dostatečně kapitalizovány, celková kapitálová přiměřenost dosáhla 14,3 %, banky v pasívech vykazovaly nerozdělený zisk a tak nebylo nutné posilovat solvenci bankovního sektoru. V úvěrových portfoliích převažovaly úvěry domácnostem a úvěry na bydlení. Na základě udělené licence zahájila činnost Fio banka, a.s.

Rok 2011

Na začátku roku 2011 došlo k obnovení růstu u podnikových úvěrů, celkově však úvěrová dynamika zůstala utlumena. Dluhová krize v eurozóně se pro-

hlubovala a stala se zdrojem nejistoty. Český finanční systém vykazuje příznivé hodnoty, většina institucí si udržela poměrně vysokou ziskovost z předcházejících let. Pozice bankovního sektoru byla založena na dostatečné rentabilitě a vysoké kapitálové přiměřenosti, dobré bilanční likviditě a vysokém poměru vkladů k úvěrům sektor vykazuje kladnou čistou externí pozici, a je tak nezávislý na vnějším financování. Banky by neměly mít problém se splněním zpřísněných kapitálových i likviditních požadavků nového regulačního konceptu Basel III. Bankovní sektor byl v průběhu recese zasažen nárůstem úvěrových rizik, ale banky se chovaly obezřetně při klasifikaci úvěrů a došlo ke změně struktury portfolia směrem k méně rizikovým klientům. Činnost zahájily dvě nové banky Eqa bank, a.s. a Air Bank, a.s.

Rok 2012

Počet subjektů na bankovním trhu se ustálil (tabulka 1). [9] Vývoj v roce 2012 naznačil změnu v úvěrech směrem k pozitivnímu vývoji, především dochází ke zpomalení nárůstu úvěrů v selhání, avšak přetrvávají poměrně vysoké míry v segmentech podniků, živnostníků i obyvatelstva, roste podíl ztrátových úvěrů a portfolií úvěrů v selhání.

TAB. 1: Vývoj počtu bank a družstevních záložen v letech 2009 – 2012 [9]

Skupina	Počet subjektů ve skupině k datu 31.12.			
	2009	2010	2011	2012
Banky a pobočky zahraničních bank	39	41	44	44
Družstevní záložny	17	14	14	13
Zastoupení zahraniční banky	25	24	22	19
Zahraniční finanční nebo úvěrové instituce a pobočky zahraničních finančních nebo úvěrových institucí poskytující přes hraniční služby v ČR	273	292	305	310

Zdroj: https://apl.cnb.cz/apljerrsdad/JERRS.WEB30.CAS_RADA

Bankovní sektor je významně propojen s ostatními finančními zprostředkovateli (pojišťovnami, penzijními fondy, fondy kolektivního investování, zprostředkovateli financování aktiv) majetkově a prostřednictvím vzájemných expozic. Rizika jsou v sektoru stavebních spořitelů zejména v důsled-

ku změn v systému stavebního spoření, kde se projevuje likviditní riziko ve formě odlivu vkladů po vázací době.

Rozvoj bankovníctví přesvědčuje o důležitosti stability finančního trhu a tím i stability bankovního sektoru pro ekonomický rozvoj. Česká národní banka vybudovala profesionální tým v oblasti bankovního dohledu se zaměřením na kontrolu mechanismů bank a hodnocení rizikového profilu bank, pozornost centrální banky je zaměřena na analýzu finanční stability, rizik a odolnosti finančního systému vůči šokům.

Struktura a úloha jednotlivých segmentů zprostředkovatelů na finančním trhu se vyvíjí. Vedle rozvoje obchodních bank narůstá váha pojišťoven, různých fondů, leasingových společností a dalších nebankovních institucí, rozšiřuje se škála finančních služeb a produktů, roste provázanost jednotlivých segmentů finančního trhu.

Závěr

Stěžejním právním předpisem, který vymezuje fungování bankovního sektoru je zákon č. 21/1992 Sb., o bankách, který byl od svého vzniku mnohokrát novelizován a zapracovává příslušné předpisy Evropské unie. Jeho předmětem je komplexní úprava právního postavení bank, jako zvláštního a specifického druhu právnických osob. Banky jsou jádrem finančního systému, ale roste úloha a konkurence nebankovních zprostředkovatelů tuzemských i zahraničních. Stabilita bankovního sektoru byla v uplynulém období pozitivně ovlivněna vývojem ziskovosti, tvorba zisku zvyšovala schopnost bank absorbovat i vyšší rizika podnikání a vytvářela příznivé prostředí pro růst úvěrové emise, kapitálové vybavení bank přesahuje regulatorní limity. Banky mají dostatek volných zdrojů pro rozvoj podnikatelských aktivit. [10] Jelikož se sektor obchodních bank jeví jako stabilní a schopný odolávat krizím, představují pro něj následující velké příležitosti přípravy na Basel III. Soubor opatření nazvaný Basel III zahrnuje zejména opatření proti oslabenému kapitálu bank, dále upravuje kapitálovou problematiku a problematiku likvidity. Tento koncept si tedy klade za cíl zpřesnit předchozí verzi Basel II a odstranit hlavní nedostatky tak, aby bylo riziko další krize ve finančním sektoru minimální. [11]

Literatura:

- [1] POLOUČEK, S. a kol. 2009. *Peníze, banky, finanční trhy*. 1. vydání. Praha: C.H.Beck, 2009, s. 7. ISBN 978-80-7400152-9
- [2] DITTRICHOVÁ, J. Milníky ve vývoji bankovníctví v České republice. *National and Regional Economics IX*. Technická univerzita v Košiciach, Ekonomická fakulta. Herlany 26.9. – 27.9. 2012. Sborník abstraktů, 13 s., text CD
- [3] DITTRICHOVÁ, J. Bankovníctví v České republice. Mezinárodní vědecká konference: *Hradecké ekonomické dny 2012*. Univerzita Hradec Králové, Fakulta informatiky a managementu. Hradec Králové 31.1. - 1. 2. 2012. Sborník, s. 53 – 58. ISBN 978-80-7435-171-6
- [4] ČNB. *Výroční zpráva* 1996, 1997
- [5] ČNB. *Výroční zpráva* 2008. ISBN 978-80-87225-13-4
- [6] ČNB. *Výroční zpráva* 2009. ISBN 978-80-87225-19-6 (brož.) ISBN 978-80-87225-20-2 (CD-ROM)
- [7] ČNB. *Výroční zpráva* 2010. ISBN 978-80-87225-29-5
- [8] ČNB: http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/o_cnb/hospodareni/vyrocni_zpravy/download/vyrocni_zprava_2011.pdf. ISBN 978-80-87225-35-6
- [9] ČNB: https://apl.cnb.cz/apljerrsdad/JERRS.WEB30.CAS_RADA_DRUHA_STAT4
- [10] ČNB. *Zpráva o výkonu dohledu nad finančním trhem*. http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/dohled_financi_trh/souhrnne_informace_fin_trhy/zpravy_o_vykonu_dohledu/download/dnft_2011_cz.pdf
- [11] Jaké změny hrozí z Basileje? [online][cit. 2. 11. 2011]. URL:< <http://bankovnictvi.ihned.cz/c1-48497590-jake-zmeny-hrozi-z-basileje>>.

VYBRANÉ LOGISTICKÉ MODELÝ POUŽÍVANÉ PRO VYROVNÁVÁNÍ A EXTRAPOLACI KŘIVKY ÚMRTNOSTI A VLIV POUŽITÝCH MODELŮ NA HODNOTU STŘEDNÍ DÉLKY ŽIVOTA

SELECTED LOGISTIC MODELS USED FOR BALANCING AND EXTRAPOLATION OF MORTALITY CURVES , AND THE IMPACT OF THE MODELS TO THE LIFE EXPECTANCY

Petra Dotlačilová, Ondřej Šimpach

Vysoká škola ekonomická v Praze

xdotp00@vse.cz, ondrej.simpach@vse.cz

Klíčová slova:

úmrtnost – logistické modely – GM model – úmrtnostní tabulky
bez extrapolace

Key words:

mortality – logistic models – GM function – mortality tables without
extrapolation

Abstract:

Recently been improving mortality rates. Therefore, it is increasingly important to model the evolution of the most - specific mortality rates at the highest ages. In the past, there were used for modelling of mortality the Gompertz–Makeham (GM), or modified Gompertz–Makeham (mGM) function. But due to the improvement in mortality rates is important to develop new models that better reflect current developments of mortality. Today is preferred logistic models, even if one of those optimistic. In this paper we will present selected logistic models. The results will be compared with mortality tables according to the Czech Statistical Office (CZSO) methodology, with mortality tables without extrapolation and still most common GM, or mGM function. At the conclusion, there will be given the social and economic consequences of increasing life expectancy.

Úvod

V minulosti se pro vyrovnávání a extrapolaci křivky úmrtnosti nejvíce používal Gompertz–Makehamův (GM), resp. modifikovaný Gompertz–Makehamův (mGM) model. V současné době dochází ke zlepšování úmrtnostních poměrů. Vzhledem k současnému vývoji je třeba nahradit dosud nejpoužívanější GM model nějakým jiným modelem. V současné době se pro vyrovnávání a extrapolaci křivky úmrtnosti nejvíce používají logistické modely.

1. Metodika

Pro hodnocení úmrtnostních poměrů se nejvíce používá ukazatel nazývaný střední délka života v přesném věku x . Je to ukazatel, který získáme z úmrtnostních tabulek. Střední délka života udává, jak dlouho bude ještě v průměru na živu osoba v přesném věku x , pokud se nezmění úmrtnostní poměry, které platily v době jejího narození (Pavlík, Kalibová [9]).

Při samotném výpočtu úmrtnostních tabulek postupujeme v několika krocích. Jedním z nich je výpočet specifických měr úmrtnosti. Při jejich výpočtu musíme vzít v úvahu, horší dostupnost dat o úmrtnosti v nejvyšších věcích. Z tohoto důvodu je třeba vyrovnat specifické míry úmrtnosti a k dalším výpočtům použít až ty vyrovnané hodnoty.

Pro vyrovnávání specifických úmrtností v nejvyšších věcích můžeme použít několik modelů. Výběr nejvhodnějšího modelu záleží i na tom, jaká data zpracováváme (Gavrilov, Gavrilova [7]). V současné době se upřednostňují logistické modely. Pro náš příspěvek jsme si vybrali Thatcherův a Kannistův logistický model. Získané výsledky porovnáme s úmrtnostními tabulkami podle Českého statistického úřadu (ČSÚ), s úmrtnostními tabulkami bez extrapolace a s výsledky podle GM, resp. mGM modelu. Při výpočtu úmrtnostních tabulek podle ČSÚ (ČSÚ [3]) nejprve vypočteme empirické hodnoty specifické míry úmrtnosti podle vzorce:

$$m_{t,x} = \frac{M_{t,x}}{\bar{S}_{t,x}}, \quad (1)$$

kde $M_{t,x}$ je počet zemřelých x – letých v roce t ,

$\bar{S}_{t,x}$ je střední stav počtu žijících x – letých v roce t .

V dalším kroku vypočteme vyrovnané specifické míry úmrtností. Nejprve budeme vyrovnávat pomocí klouzavých průměrů. V závislosti na věku použijeme různé typy vyrovnání (Fiala [6]):

- vyrovnání ze tří hodnot:

$$\tilde{m}_x^{(3)} = \frac{m_{x-1} + m_x + m_{x+1}}{3}, \quad x \in \langle 3; 5 \rangle \quad (2)$$

- vyrovnání z devíti hodnot:

$$\begin{aligned} \tilde{m}_x^{(9)} = & 0,2.m_x + 0,16.(m_{x-1} + m_{x+1}) + 0,12.(m_{x-2} + m_{x+2}) \\ & + 0,08.(m_{x-3} + m_{x+3}) + 0,04.(m_{x-4} + m_{x+4}) \end{aligned} \quad x \in \langle 6; 29 \rangle \quad (3)$$

- vyrovnání z devatenácti hodnot:

$$\begin{aligned} \tilde{m}_x^{(19)} = & 0,2.m_x + 0,1824.(m_{x-1} + m_{x+1}) + 0,1392.(m_{x-2} + m_{x+2}) + \\ & + 0,0848.(m_{x-3} + m_{x+3}) + 0,0336.(m_{x-4} + m_{x+4}) - 0,0128.(m_{x-6} + m_{x+6}) - \\ & - 0,0144.(m_{x-7} + m_{x+7}) - 0,0096.(m_{x-8} + m_{x+8}) - 0,0032.(m_{x-9} + m_{x+9}) \end{aligned} \quad x \in \langle 30; 59 \rangle. \quad (4)$$

Od 60 – ti do 82 let použijeme pro vyrovnání GM model (e.g. Boleslawski, Tableau [1]):

$$\mu_x = a + b.c^x, \quad x \in < 60; 82 >, \quad (5)$$

kde μ_x je intenzita úmrtnosti a , b a c jsou parametry modelu a x je věk. Pro věkové rozmezí od 83 let do 110 – ti let použijeme mGM model (e.g. Boleslawski, Tableau [1]):

$$\mu_x = a + b.c^{x_0 + \frac{1}{\gamma} \ln[\gamma \cdot (x - x_0) + 1]}, \quad x \in < 83; 110 >, \quad (6)$$

kde $x > x_0$, x_0 je věk, od kterého se provádí vyrovnání pomocí mGM modelu, a , b , c a γ jsou parametry modelu. Pro studii jsme si z logistických modelů vybrali Thatcherův a Kannistův model. Thatcherův model (e.g. Burcin et al. [2]) :

$$\mu_x = \frac{z}{1 + z} + \gamma, \quad (7)$$

kde $z = \alpha.e^{\beta \cdot x}$, α , β a γ jsou parametry modelu. Kannistův model (e.g. Thatcher et al. [10]) má podobu:

$$\mu_x = \frac{e^{[\Theta_0 + \Theta_1 \cdot (x - 80)]}}{1 + e^{[\Theta_0 + \Theta_1 \cdot (x - 80)]}}, \quad \text{pro } x \geq 80 \quad (8)$$

kde Θ_0, Θ_1 jsou parametry modelu, které nabývají nezáporných hodnot, μ_x je intenzita úmrtnosti ve věku x . V další části příspěvku jsme vypočetli úmrtnostní tabulky bez extrapolace. K výpočtu byl použit algoritmus pro výpočet úplných úmrtnostních tabulek. V závěru je provedeno vyrovnávání specifických měr úmrtnosti pomocí GM a mGM modelu.

2. Analýza dat

Pro praktickou aplikaci byla použita data o úmrtnosti české populace z roku 2009. Pro vyrovnání specifických úmrtností jsme použili již dříve zmíněné metody. Jako výstupy z úmrtnostních tabulek jsme získali hodnoty střední délky života v přesném věku x . Nejdůležitějším výstupem je střední délka života 0 – letých. Je však důležité uvědomit si, že v průběhu života dochází ke změnám intenzity úmrtnosti. Střední délka života v přesném věku x se mění v souvislosti s měnící se intenzitou úmrtnosti. Z tohoto důvodu je zajímavé její hodnotu sledovat i v některých dalších věcích (jde o tzv. kritické věky). Proto zde uvádíme její hodnoty nejen pro věk 0 ale i pro další věky. Výsledky uvádíme zvlášť pro muže a pro ženy.

TAB. 1 a: Střední délka života v přesném věku x – Česká republika - muži

Model	Střední délka života v přesném věku x - Česká republika - muži									
	0	15	20	50	65	80	85	90	95	100
GM	74,2	59,6	54,7	26,5	15,2	7,1	5,2	3,7	2,6	1,8
mGM	74,2	59,6	54,7	26,5	15,2	6,7	4,7	3,2	2,1	1,4
Kannistö	74,4	59,8	54,9	26,8	15,4	7,2	5,5	4,1	3,1	2,4
Thatcher	74,2	59,6	54,8	26,6	15,3	6,8	4,9	3,5	2,6	1,9
ČSÚ	74,2	59,6	54,7	26,6	15,3	6,8	4,8	3,4	2,4	1,7
bez extrapolace	75,0	60,6	55,7	27,4	15,8	7,2	5,1	3,7	3,3	6,5

Zdroj: vlastní výpočty, (ČSÚ [3], Deras [4], Eurostat [5], Human Mortality Database [8])

TAB. 1 b: Střední délka života v přesném věku x – Česká republika – ženy

Model	Střední délka života v přesném věku x - Česká republika - ženy									
	0	15	20	50	65	80	85	90	95	100
GM	80,3	65,6	60,7	31,6	18,5	8,0	5,5	3,7	2,3	1,4
mGM	80,2	65,5	60,6	31,5	18,4	7,6	5,1	3,2	1,9	1,1
Kannistö	80,4	65,7	60,8	31,7	18,6	8,2	5,9	4,1	2,9	2,1
Thatcher	80,3	65,6	60,7	31,6	18,5	7,8	5,3	3,5	2,4	1,8
ČSÚ	80,3	65,7	60,7	31,7	18,6	7,8	5,4	3,7	2,5	1,7
bez extrapolace	81,2	66,7	61,8	32,6	19,4	8,5	5,9	4,2	3,5	6,1

Zdroj: vlastní výpočty, (ČSÚ [3], Deras [4], Eurostat [5], Human Mortality Database [8])

Závěr

Ze získaných výsledků můžeme usuzovat, že Kannistův model opravdu patří mezi optimistické modely. Při jeho použití získáme nejvyšší hodnoty střední délky života v přesném věku x . Thatcherův model také dává vyšší hodnoty střední délky života v přesném věku x (neplatí to ale pro celé věkové rozpětí). Pokud budeme porovnávat získané výsledky s metodikou ČSÚ, tak zjistíme, že nejbližší je Thatcherův model. Při porovnávání získaných výsledků z úmrtnostních tabulek bez extrapolace s ostatními modely zjistíme, že nejbližší je Kannistův model. V neposlední řadě je důležité uvědomit si, že prodlužující se střední délka života bude mít zásadní dopad na ekonomickou situaci země. Bude to znamenat, že populace bude postupně stárnout a i s touto situací bude třeba se vypořádat. V budoucnu bude třeba vyřešit, kdo uživí stárnoucí populaci. I z tohoto je důležité mít co nejlepší modely pro vyrovnávání a extrapolaci křivky úmrtnosti. Do budoucna bude

stále důležitější mít co nejpřesnější představu o vývoji úmrtnostních poměrů. Stárnutí populace bude mít také dopad na sociální a zdravotní systém. I to je další důvod, proč potřebujeme co nejpřesnější odhady střední délky života v přesném věku x . A tedy i co nejlepší modely používané pro vyrovnávání a extrapolaci křivky úmrtnosti. Stárnutí populace způsobí zvýšení počtu osob v důchodovém věku. Z pohledu sociálního systému to znamená, že bude třeba zařídit dostatek sociální péče o stárnoucí obyvatelstvo. Ale znamená to také větší zátěž v rozpočtu na vyplácení důchodů. Pokud se zaměříme na zdravotní systém, bude třeba se připravit na zvyšující se objem péče o lidi v důchodovém věku. Také je třeba si uvědomit, že dnešní staří lidé mají jiné nároky, než budou mít budoucí důchodci. V budoucnu budou nároky lidí v důchodovém věku vyšší, než jsou dnes.

Literatura:

- [1] BOLESŁAWSKI, L., TABEAU, E. 2001. *Comparing Theoretical Age Patterns of Mortality Beyond the Age of 80*. In: TABEAU, E., VAN DEN BERG JETHS, A. a HEATHCOTE, CH. (eds.) 2001. *Forecasting Mortality in Developed Countries: Insights from a Statistical, Demographic and Epidemiological Perspective*. s. 127 – 155. ISBN 978-0-7923-6833-5.
- [2] BURCIN, B., TESÁRKOVÁ, K. a ŠÍDLO, L. *Nejpoužívanější metody vyrovnávání a extrapolace křivky úmrtnosti a jejich aplikace na českou populaci*. Demografie 52, 2010: 77 – 89.
- [3] ČSÚ 2012. 19. 1. 2012. <http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/umrtnostni_tabulky_metodika>
- [4] BURCIN, B., HULÍKOVÁ TESÁRKOVÁ, K., KOMÁNEK, D. (2012) *DeRaS: software tool for modelling mortality intensities and life table construction*. Charles University in Prague, Prague. <http://deras.natur.cuni.cz>
- [5] Eurostat. 4. 11. 2012. <<http://ec.europa.eu/eurostat>>
- [6] FIALA, T. *Výpočty aktuárské demografie v tabulkovém procesoru*. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, 2005. ISBN 80-2450821-4.
- [7] GAVRILOV, L., A., GAVRILOVA, N., S. *Mortality measurement at advanced ages: a study of social security administration death master file*. North American actuarial journal 15 (3): 432 – 447.
- [8] Human Mortality Database. 23. 8. 2012. <www.mortality.org>
- [9] PAVLÍK, Z., KALIBOVÁ, K. *Monohojazyčný demografický slovník*. Praha: Česká demografická společnost, 2005
- [10] THATCHER, R., A., KANISTÖ, V. a VAUPEL, J., W. 1998. *The Force of Mortality at Ages 80 to 120*. 1998. ISBN 87-7838-381-1.

INFORMAČNÍ MANAGEMENT PRÁCE LIKVIDÁTORŮ POJISTNÝCH UDÁLOSTÍ

CLAIMS ADJUSTERS' INFORMATION MANAGEMENT OF WORK

Josef Drahokoupil

Univerzita Hradec Králové

josef.drahokoupil@uhk.cz

Klíčová slova:

informační management – pojistné události – práce

Key words:

information management – claims – work

Abstract:

This paper presents a successfully implemented system of employees' work performance management using key performance parameters. These key performance parameters are defined in relation to particular aims of individual enterprise entities and obtained from the enterprise database. Interpretation interface with the respect for costs was chosen by means of Microsoft Excel spreadsheet. The implemented system helped to improve the key performance parameter of the observed unit within 6 working days.

Úvod

Organizace v dnešní době musí být chytřejší, rychlejší, inovativní, a to zejména ve směru využívání výrobních faktorů. Mezi nejdůležitější výrobní faktory dnešní doby řadíme lidský kapitál. Komplexnost 21. století znamená zrychlení našeho světa a entita, která se nedokáže učit, adaptovat a změnit jednoduše nemůže přežít. Informační management ve smyslu cílevědomého systematického a systémového přístupu k řízení organizace je v dnešní době považován širokou akademickou veřejností za správnou cestu, kterou by každá moderní společnost měla následovat. Veškeré změny, které jsou prostřednictvím informačního managementu realizovány, mají jeden společný znak, a to dosažení maximální efektivity. Systémoví inženýři si kladou již od počátku systémového přístupu k řízení otázku, jak nastavit konkrétní zkoumaný systém tak, aby fungoval efektivněji. [1, 4]

Existuje mnoho alternativních cílů jednotlivých entit podniku, nicméně efektivní řízení práce je klíčové pro každou z nich. Získávání, uchování a vhodná interpretace informací o výkonu zaměstnanců v rámci organizace je neméně důležitá jako tvorba cenové strategie nebo inovace výrobků a služeb. [2, 1]

Tento příspěvek představuje možnost využití stávajících informačních zdrojů, které v podniku existují pro zvýšení efektivity řízení práce. Systematický přístup k řízení práce je typický zejména pro průmyslové výrobní firmy. Existují odvětví, kde se efektivnímu řízení výrobního faktoru práce nevěnuje dostatečná pozornost. Jsou to zejména trh služeb, s oblastmi jako je bankovníctví, pojišťovnictví, veřejná správa. Zajímavou skutečností je, že u těchto firem je nejdůležitějším vstupem do výrobního procesu práce a jeho výstupem služba nabízená na tomto trhu. Může se zdát, že právě proto bude efektivní řízení práce již dávno implementováno, a to i v nevýrobních podnicích, ovšem opak je pravdou.

Existuje celá řada metod, které vedou k úspěšnému monitorování a řízení práce. Jedná se o metody intuitivní, jejichž nevýhody jsou:

- koncentrace know-how v jednom autonomním systému
- neexistence automatických procesů pro získávání informací
- neexistence automatických procesů pro interpretaci informací

Vedle intuitivních metod lze využít metody objektivní – kvantitativní. Objektivní metody jsou většinou závislé na vytvoření informačního systému pro sběr dat a interpretaci informací, které management zajímají. Tyto přístupy jsou zatíženy investičními náklady na vytvoření informačního systému. Podniky ovšem často mohou využít i stávajících informačních zdrojů, které mají k dispozici. Tento přístup často znamená splnění očekávání současně s nízkými náklady na jeho zavedení. Níže je popsán praktický příklad implementace informačního managementu práce za pomoci stávajících zdrojů v ČSOB Pojišťovna, a.s.

V rámci spolupráce s útvarem pojistných událostí z životního pojištění ČSOB Pojišťovna, a.s. byl navržen informační management práce za pomoci stávajících informačních zdrojů.

Cílem bylo vytvořit systém, který by interpretoval pracovní zatížení/výkon jednotlivých likvidátorů a týmů, a to na pravidelné týdenní bázi. Zároveň byl požadavek na propojení tohoto systému do systému odměňování zaměstnanců.

1. Práce likvidátora pojistných událostí

Likvidátor pojistných událostí provádí posuzování nároků pojištěných na pojistné plnění ze vzniklých pojistných událostí. Existují dva přístupy ve vzdělávání likvidací pojistných událostí. První je vzdělávat likvidátory, aby se stali univerzálními experty na veškerá likvidovaná rizika. Druhý přístup je specializace likvidátorů na konkrétní druhy likvidovaných rizik. Oba přístupy mají své výhody a nevýhody. V ČSOB Pojišťovně, a.s. je uplatňován přístup specializace likvidátora na konkrétní druhy likvidovaných rizik.

2. Navržený systém informačního managementu práce

Jako vysoce efektivní lze považovat hodnocení pracovního výkonu jednotlivců s ohledem na sledované klíčové ukazatele výkonnosti celého útvaru. V případě útvaru likvidací pojistných událostí je tímto ukazatelem jednak objem ukončených pojistných událostí v porovnání s objemem přijatých pojistných událostí, a také průměrný čas, který je potřeba pro likvidaci jednotlivých druhů pojistných událostí. Kumulativně se hodnotí kvalita služby poskytovaná klientům i z pohledu průměrného času potřebného pro likvidaci pojistných událostí bez ohledu na typ pojistné události. Před implementací informačního managementu práce se v průměru pojistná událost z životního pojištění likvidovala v ČSOB Pojišťovně, a.s. za 20 pracovních dní. Cílem bylo likvidovat pojistné události za 15 pracovních dní.

Autor navrhl systém karet klíčových ukazatelů výkonnosti jednotlivých likvidátorů a systém karet klíčových ukazatelů výkonnosti týmů a provázal jej se systémem hodnocení pracovníků. S ohledem na provázání na systém hodnocení zaměstnanců byl zvolen interval sledování průměrných i absolutních hodnot na kvartální bázi. Linioví manažeři mají povinnost každý týden s jednotlivými zaměstnanci jejich karty klíčových ukazatelů projednat.

Karta klíčových ukazatelů výkonnosti jednotlivých likvidátorů obsahuje následující Stav neukončených pojistných událostí evidovaných na likvidátora

1. Průměrné počty nových pojistných událostí za den (přírůstek práce)
2. Průměrné počty zrevidovaných pojistných událostí za den (přírůstek práce)
3. Průměrné počty došetřených pojistných událostí za den (úbytek práce)
4. Průměrná doba šetření pojistných událostí
5. Průměrné počty samorevidovaných pojistných událostí za den
6. Průměrné počty revidovaných pojistných událostí za den

Výčet klíčových ukazatelů byl získán z informačního systému, ve kterém se likvidace pojistných událostí provádí. Výběr dat je prováděn pomocí předprogramovaných reportů (SQL dotazů) interpretovaných pomocí tabulkového procesoru Excel.

3. Propojení klíčových ukazatelů výkonnosti se systémem hodnocení pracovníků

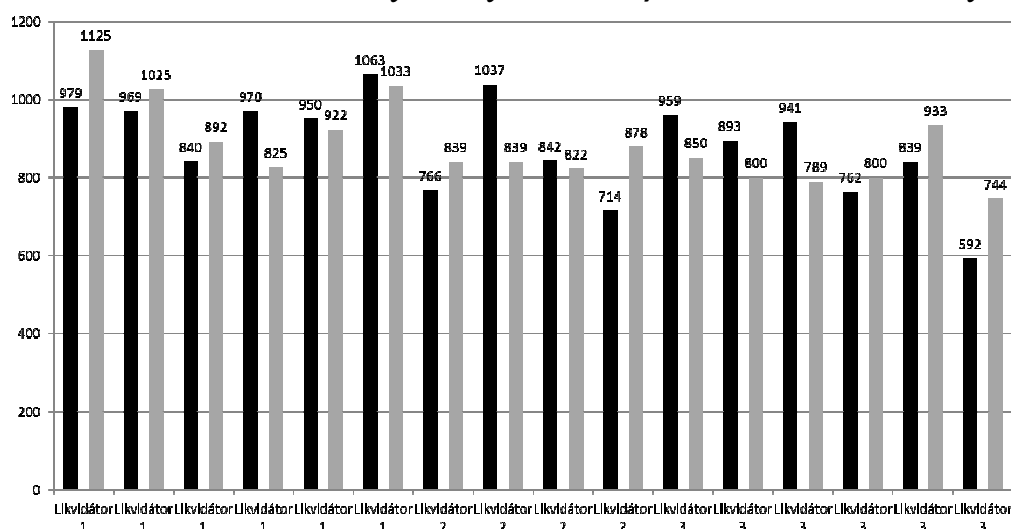
Aby došlo k objektivnějšímu rozdělování kvartálních odměn mezi likvidátory, absolutním hodnotám vybraných klíčových ukazatelů s názvem:

- počty zrevidovaných pojistných událostí za den
- počty došetřených pojistných událostí za den

byl přidělen bodovací systém. Každému typu pojistné události byl přidělen příslušný počet bodů reflektující náročnost likvidace. Objem plánovaných kvartálních odměn pak byl vydělen počtem všech dosažených bodů. Díky tomu byla stanovena hodnota jednoho bodu. Likvidátoři jsou odměňováni na základě dosažených bodů násobených peněžní hodnotou bodu.

Níže na obrázku je zobrazen dosažený počet bodů jednotlivých likvidátorů. Tmavě černé sloupce interpretují počet bodů dosažených dle výkonu likvidátora, tj. dle počtu zlikvidovaných pojistných událostí. Šedivé sloupce naznačují počet bodů odpovídající 16 % z fixního platu, jelikož 16 % z fixního platu je základ pro výpočet přidělovaných odměn ze strany mzdového oddělení. Je zřejmé, že nárok dle fixního platu, který odráží služební stáří a kvalifikaci neodpovídá reálnému pracovnímu nasazení zaměstnanců.

GRAF 1: Kvartální odměny dle výkonnosti/ nároku z fixní mzdy



Zdroj: vlastní zpracování

4. Vyhodnocení přínosů zavedeného informačního managementu práce

Přínos zavedení tohoto systému byl vyhodnocen na základě změny klíčového ukazatele výkonnosti útvaru pojistných událostí, a to času, za který je pojistná událost v průměru zlikvidována. Před zavedením systému byl tento klíčový ukazatel 20 dnů. Po jednom kvartále používání se průměrná doba šetření snížila na 14 dnů. Jiné vlivy, jako je nárůst počtu zaměstnanců, pokles objemu práce nebo změna metodiky byly vyloučeny. Systém karet klíčových ukazatelů přispěl k objektivnějšímu odměňování zaměstnanců. Náklady na zavedení systému byly minimální.

Závěr

Cílem organizace v rámci implementace uvedených myšlenek informačního managementu práce je vytvořit systém řízení výrobního faktoru práce pomocí kvantitativních – objektivních metod a ne pouhými expertními odhady, které jsou zatíženy chybou pravděpodobnosti predikce a nesou další rizika, jako je koncentrace know-how do jednoho autonomního systému.

Je zřejmé, že čím více se práce stává duševní, tím složitější se stává její organizování, plánování a funkční stimulace. Ovšem teprve v momentě, kdy má vedoucí pracovník přehled o struktuře pracovních procesů jemu svěřené oblasti, počtu pracovníků, rozdělení práce, počtu vykonaných pracovních operací jednotlivců ve vztahu k celku, je schopen informačního řízení.

Literatura:

- [1] MOREY, D, et al. *Knowledge management: classic and contemporary work*. New edition. London: MIT Press, 2002. 451 s.
ISBN 978-0262632614
- [2] DRAHOKOUPIL, J. Monitorování a plánování výrobního faktoru práce v ČSOB pojišťovně, a. s, Applied Informatics Econometrics Statistics Accounting 14. mezinárodní vědecká konferenci IESA – budovanie spoločnosti založenej na vedomostiach, Bratislava 10. a 11 listopad 2011, Vydavateľstvo EKONÓM, 2011, ISBN 9788022533126

VÝZKUM PŘÍSTUPU ZAMĚSTNANCŮ NEVÝROBNÍHO PODNIKU K SYSTEMATICKÉMU MANAGEMENTU PRÁCE

RESEARCH OF EMPLOYEES' ATTITUDE TO SYSTEMATIC LABOUR MANAGEMENT IN NON-MANUFACTURING ENTERPRISE

Josef Drahokoupil, Petra Marešová

Univerzita Hradec Králové

josef.drahokoupil@uhk.cz, petra.maresova@uhk.cz

Klíčová slova:

výrobní faktor práce – plánování práce – monitorování práce – přístup zaměstnanců

Key words:

labour as a factor of production – work planning – work monitoring and employees' approach

Abstract:

The purpose of this paper is to analyse employees' approach to and opinions on systemic monitoring and planning of labour as a factor of production in a non-production enterprise. By analysis, a beneficial strategy how to present a new system of monitoring the labour as the production factor to employees in the non-production enterprise will be found with the aim of its positive acceptance. Positive acceptance and perception of introducing a new system means that each worker becomes aware of the importance of effective usage of labour as the factor of production and is willing to use the proposed system on the daily basis.

Úvod

V současném evropském socio-kulturním prostředí se lidské zdroje staly obrovským kapitálem, kterého lze správným řízením využít tak, že se stane jednou z hlavních konkurenčních výhod daného podniku. V organizaci nebo podniku je pak důležité využít řízení lidských zdrojů jako jednu ze stěžejních manažerských činností. Podle Koubka [4] je úkol řízení lidských zdrojů definován následovně: „...v nejobecnějším pojetí sloužit tomu, aby byla organizace výkonná a aby se její výkon neustále zlepšoval.“ Dále jsou ve stejném zdroji charakterizovány další hlavní úkoly řízení lidských zdrojů [1], [4]:

- umístění správného pracovníka na správné místo a jeho rozvoj tak, aby byl schopen,
- přizpůsobovat se měnícím se požadavkům,
- optimální využívání pracovních sil v organizaci,

- formování týmů, efektivního stylu vedení lidí a zdravých mezilidských vztahů v organizaci, nastavení komunikačních a informačních kanálů,
- personální a sociální rozvoj pracovníků organizace,
- dodržování všech zákonů v oblasti práce, zaměstnávání lidí, dodržování lidských práva vytváření dobré zaměstnavatelské pověsti organizace v rámci sociální odpovědnosti firmy.

I když si většina firem uvědomuje důležitost rozvoje svých zaměstnanců, vzhledem k zvyšování produktivity a konkurenceschopnosti podniku, není již většina přesvědčena o efektivnosti a návratnosti investic do něho vložených. Podle Folwarczné [2] efektivita rozvoje závisí na znalostech cílů a výsledků. Informace získané evaluací výsledků rozvoje manažerů tvoří základní kritické vstupy do příštího cyklu vzdělávání a rozvoje, podle systému rozvoje lidských zdrojů v podniku.

Za účelem efektivního využití výrobního faktoru práce v ČSOB Pojišťovně, a.s. člena holdingu ČSOB, autor navrhl systém, který umožňuje každý den ukládat informace o objemu odvedené práce jednotlivých pracovníků a následně přehledným způsobem tyto údaje graficky interpretovat, a to z různých perspektiv dle preference liniového manažera. Při návrhu samotného systému byly využity principy vědeckého řízení, systémového inženýrství a znalostního managementu. Klíčem k navržení a implementaci úspěšného systému pro plánování a monitorování pracovních kapacit výrobního faktoru práce bylo nalezení optimálního způsobu pořízení dat, kde klíčové bylo:

- definovat ukazatele výkonnosti pracovníka (PI),
- každodenní ukládání sledovaných PI,
- efektivní způsob interpretace PI pracovníka/ oddělení.

Definování ukazatelů výkonnosti bylo klíčovou fází implementace úspěšného systému pro plánování a monitorování pracovních kapacit ve sledované oblasti. Pod pojmem PI je míněn každý pracovní úkon, který má vliv na spotřebu času, kde počet opakování tohoto pracovního úkonu je váhou příslušného PI na výsledném pracovním výkonu. Bylo tedy nutné provést důkladný výčet všech pracovních úkonů prováděných ve zkoumané oblasti. Následně pomocí časových studií byly k jednotlivým pracovním úkolům přiděleny časové indexy (časové normy). Pomocí časových indexů jednotlivých úkolů, tj. vynásobením časového indexu a počtu provedených pracovních úkolů je možné získat PI za příslušný úkol. Součtem všech sledovaných PI realizovaných v příslušném pracovním dni tak získáváme věrohodný obraz o pracovním vytížení sledovaného zaměstnance. Samotný systém se skládá z několika níže uvedených modulů.

Referentský modul

Tento modul slouží pro zápis plánovaných a skutečně provedených pracovních úkolů.

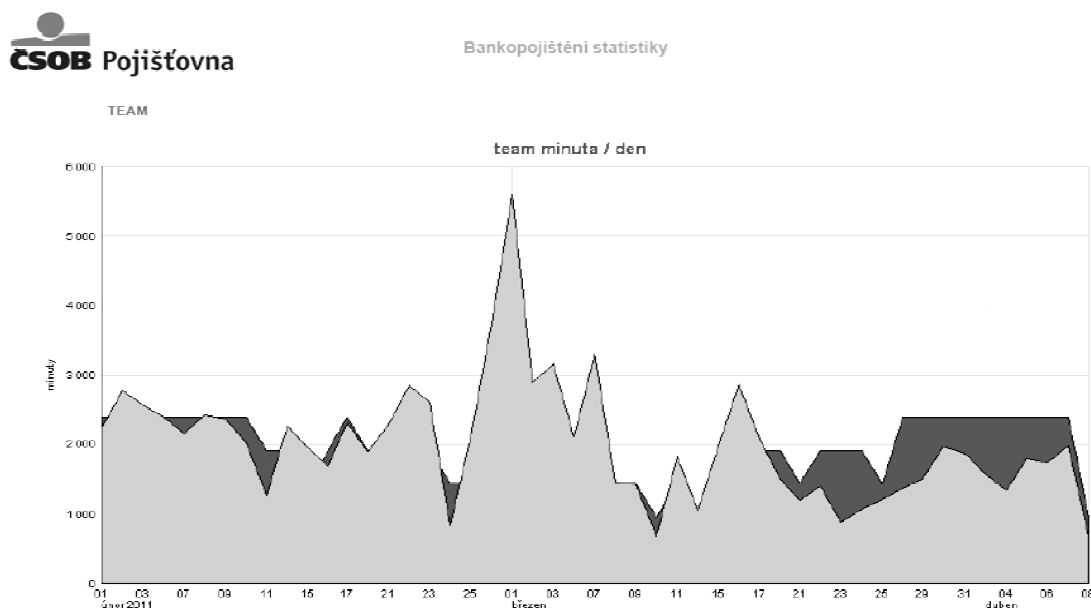
Modul pro nastavení PI a časových indexů slouží pouze liniovému manažerovi, který zde přiděluje jednotlivé PI ke konkrétním pracovníkům. Díky tomu pracovník vidí pouze své PI a referentský modul je díky tomu přehledný. Dále je zde možnost měnit časové indexy jednotlivých PI.

Modul pro denní monitoring přináší liniovému manažerovi rychlý přehled o tom, jaké počty jednotlivých PI jeho pracovníci zaznamenali a kolik jich provedli.

Modul grafické interpretace pracovní zátěže umožňuje nastavit výstup ze systému, tj. grafickou interpretaci pracovní zátěže dle preferencí liniového manažera. Proměnné, které lze nastavit tak, aby liniový manažer mohl efektivně graficky interpretovat pracovní zatížení: časový interval, ve kterém chce manažer pracovní zatížení interpretovat; výběr pracovníka, jehož pracovní zátěž má být interpretována; výběr celého týmu, jehož pracovní zátěž má být interpretována; výběr pracovníka a konkrétního PI; výběr týmu a konkrétního PI.

Výstupem je dvojdimenzionální graf, kde na ose x je vynášen čas. Jde vlastně o zadaný interval sledovaného období, kde počátek sledovaného období je umístěn v průsečíku osy x a y. Na ose y je vynášena pracovní zátěž přepočtená na minuty. Je použit skládaný plošný graf, který tak zobrazuje trend sledované pracovní zátěže a trend reálného možného pracovního zatížení, které je dáno omezením časofondu. Níže je uveden příklad výstupu pracovního zatížení týmu bankopojištění.

OBR. 1: Grafická interpretace pracovní zátěže vybraného týmu



Zdroj: vnitropodnikový systém ČSOB pojišťovny, a.s., člena holdingu ČSOB

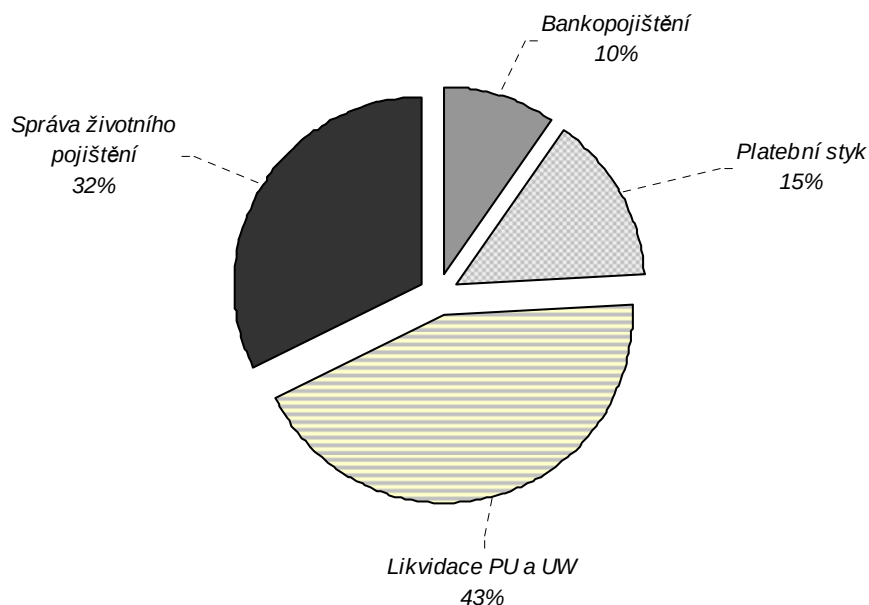
1. Volba metody pro dosažení cíle

Pro úspěšnou volbu strategie prezentování nového systému monitorování práce byla zvolena metoda dotazníkového šetření, pomocí které společnost získá potřebnou informační vybavenost.

Dotazník byl sestaven pomocí uzavřených položek, které se dobře vyhodnocují. Uzavřené položky byly vždy doplněny o položky otevřené. Kladem otevřených položek je, že umožňují často proniknout hlouběji ke sledovaným jevům a lépe postihnout skutečné mínění respondentů než položky uzavřené [3]. V dotazníku byly použity dichotomické položky, kde respondent může odpovědět na položenou otázku pouze ANO nebo NE a položky polytomické výběrové. Byl proveden vyčerpávající, tzv. exhaustivní výběr, a to díky malému základnímu souboru (62 respondentů). Šetření bylo anonymní a bylo realizováno v celém jednom odboru (Odbor služeb klientům životního pojištění). Důraz byl kladen na validitu a realibilitu dotazníku. Validitou máme na mysli to, že dotazník zjišťuje skutečně to, co zjišťovat má. Konstrukce vychází ze zdůvodněných hypotéz a jednotlivé položky přinášejí data pro jejich verifikaci. Realibilita na druhou stranu znamená, že dotazník je schopen zachycovat spolehlivě a přesně zkoumané jevy. Dostatečně vysoká realibilita je nezbytným předpokladem dobré validity dotazníku, i když sama o sobě validitu nezajišťuje [3].

2. Analýza dotazníkového šetření

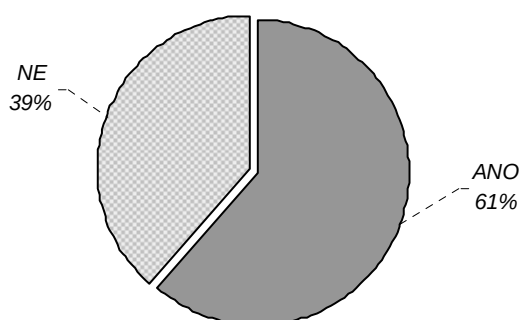
OBR. 2: Procentuální rozdělení respondentů podle útvarů



zdroj: vlastní zpracování

Výše uvedených graf charakterizuje složení respondentů dotazníkového šetření podle útvarů v podniku.

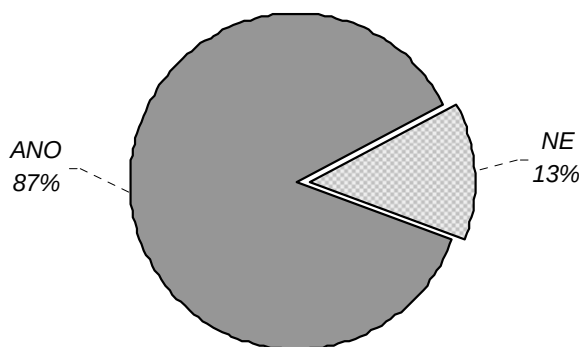
OBR. 3: Členství v útvaru, kde se odvedená práce pravidelně vykazuje a monitoruje



zdroj: vlastní zpracování

Z grafu je patrné, že větší část respondentů je již na nějakou formu kontroly pracovního výkonu zvyklá.

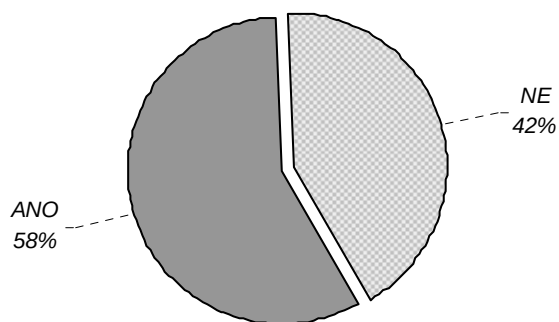
OBR. 4: Při zavádění systému vykazování a monitorování odvedené práce byl manažerem dostatečně vysvětlen princip a účel systému



zdroj: vlastní zpracování

Velmi pozitivní jev je, že zaměstnanci jsou spokojeni s přístupem manažerů k vysvětlení principu monitoringu a to v 87 % odpovědí.

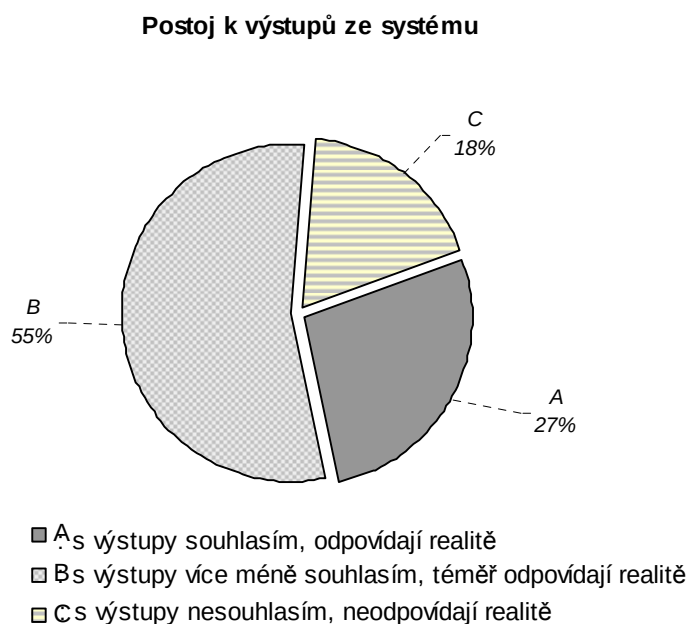
OBR. 5: Konfrontace s výstupy ze systému



zdroj: vlastní zpracování

V současné době ovšem jen něco málo přes polovinu zaměstnanců získává zpětnou vazbu o výsledcích monitoringu jejich pracovní aktivity. V rámci této oblasti by intenzivnější diskuze se zaměstnanci mohla přispět k dalšímu zlepšení efektivity práce.

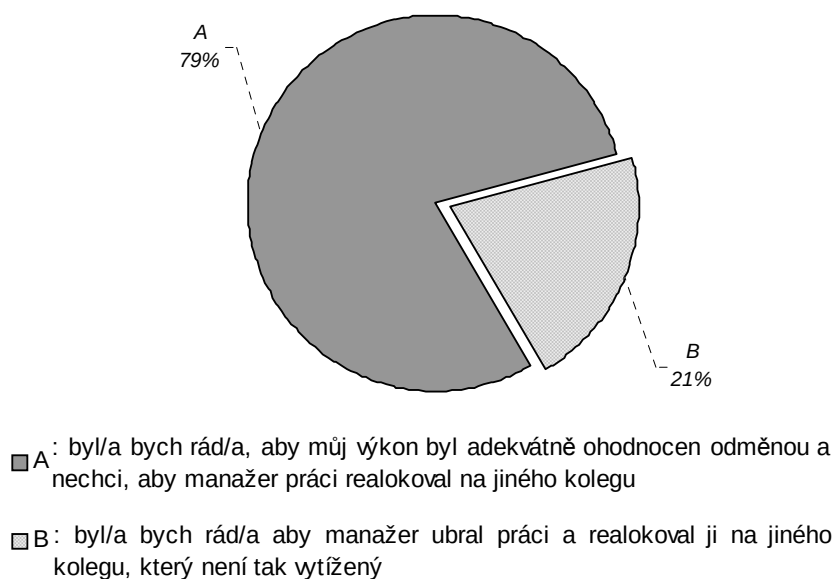
OBR. 6: Postoj k výstupům ze systému u zaměstnanců, kteří jsou s výstupy konfrontováni



zdroj: vlastní zpracování

Vzhledem k tomu, že pětina zaměstnanců zcela nesouhlasí s výstupy, bude probíhat ještě další analýza konkrétních funkcí programu a diskuze se zaměstnanci za účelem zlepšení fungování systému.

OBR. 7: Co by měl manažer provést, pokud je pracovník přetížen

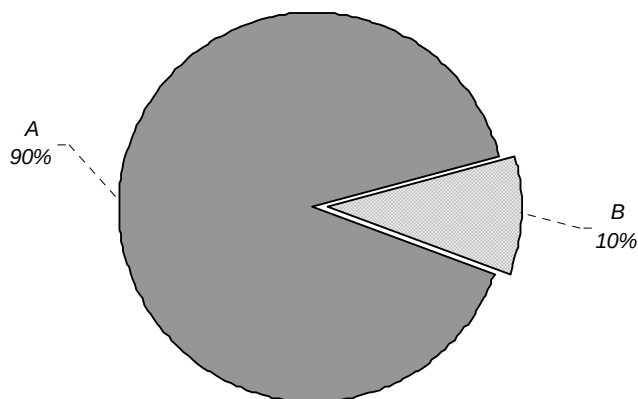


zdroj: vlastní zpracování

Většina zaměstnanců je ochotna akceptovat dočasné pracovní přetížení, v případě že bude souviset s odměnou. Tato možnost je výrazně preferována

před snížením zatížení. Odpověď může souviset jednak s potřebou peněz a jednak s pocitem zcela nevytížených pracovních kapacit.

OBR. 8: Ochota respondentů nabízet své pracovní kapacity jinému oddělení

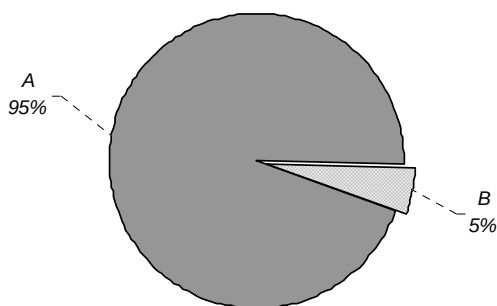


- A : rád/a bych pomohl/a s činnostmi jiného oddělení (týmu), kde jsou aktuálně přetíženi
- B : nemyslím si, že by bylo dobré pomáhat jinému oddělení

zdroj: vlastní zpracování

Odpovědi respondentů naznačují ochotu pracovníků pomoci s úkoly v jiném oddělení v případě potřeby, ze všech odpovědí je patrné otevřenost pracovníků k zvýšenému pracovnímu nasazení.

OBR. 9: Ochota respondentů učit se pracovním úkonům jiného útvaru



- A : byl/a bych rád/a, abych byl/a zaučen/a na činnosti prováděné v jiném oddělení (týmu), jelikož bych mohl/a rychle pomoci. Také se tak stávám cennější pro společnost
- B : myslím, že zaučování na pracovní úkony, které se provádějí v jiných odděleních není efektivní cesta

zdroj: vlastní zpracování

Odpovědi respondentů korespondují s předchozí otázkou, pracovníci jsou na druhé straně velmi nakloněni učit se novým věcem a pomoci jiným oddělením v případě potřeby.

2. Doporučení

Aby došlo k přijetí nového přístupu k řízení pracovního výkonu v rámci sledované společnosti ze strany zaměstnanců pozitivně, je třeba následujících kroků:

- Začlenění myšlenky systematického monitorování a řízení výrobního faktoru práce do strategie společnosti.
- Komunikace myšlenky systematického monitorování a řízení výrobního faktoru práce ze shora dolů, tj. od vrcholového managementu k samotným pracovníkům, a to za pomoci podnikového intranetu.
- Zdůraznění důležitosti nového systému pro další úspěšný rozvoj společnosti ze strany liniového managementu směrem k zaměstnancům.
- Vytvoření informativní brožury, která bude popisovat samotný systém a jeho principy fungování.

Pomocí shora uvedených kroků bude dosaženo hlavního cíle definovaného v postupové práci.

Závěr

Pro dosažení definovaného cíle bylo provedeno dotazníkové šetření. Cílem šetření byla analýza současného postoje zaměstnanců nevýrobního podniku k systematickému organizování a plánování práce. Dotazníkové šetření pomohlo lépe pochopit vnímání systematického monitorování a plánování výrobního faktoru práce ve vybrané pojišťovací společnosti. Toto poznání je klíčové pro zvolení strategie vedoucí k úspěšné implementaci systému ve zbývajících vybraných útvarech pojišťovací organizace. Úspěšnou implementací máme na mysli nejen technickou stránku zavedení systému, ale také jeho pozitivní přijetí ze strany zaměstnanců a liniových pracovníků. Pozitivní přijetí znamená, že každý pracovník si je vědom důležitosti efektivního využívání výrobního faktoru práce a je ochoten každodenně navržený systém používat.

Literatura:

- [1] ARMSTRONG, M. *Řízení lidských zdrojů*, 8. vyd. Grada, Praha 2002, ISBN 8024704692
- [2] FOLWARCZNÁ, I. *Rozvoj a vzdělávání manažerů*. Grada Publishing, a.s., Praha 2010

- [3] CHRÁSKA, M. *Metody pedagogického výzkumu: základy kvantitativního výzkumu*. 1. vyd. Grada Publishing a.s., Praha 2007. 265 s. Dostupné z WWW: <http://books.google.cz/books?id=Xyc3Hj0klEcC&printsec=frontcover&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false>. ISBN 8024713691
- [4] KOUBEK, J. *Řízení lidských zdrojů*. Management Press, Praha 2004, ISBN 8085943018

**WPŁYW DZIAŁALNOŚCI KORPORACJI TRANSNARODOWYCH
NA ROZWÓJ GOSPODARCZY KRAJÓW GOSZCZĄCYCH**

**INFLUENCE OF THE TRANSNATIONAL CORPORATIONS
ON THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE HOST COUNTRIES**

Anna Dziura

Politechnika Rzeszowska

anna_dz@vp.pl

Key words:

globalization – transnational corporations – host countries

Abstract:

The article attempts to present the issues of the transnational corporations influence on the host countries. The activity of the transnational corporations varies spatially across the regions. The impact of these companies on the local economy of the host countries includes not only opportunities and benefits but also threats. Functioning of the transnational corporations supports the competitiveness of the local economy and the competitive development activates the other market players of globalization to undertake the activity in this region. The transnational corporations may also have a negative impact as their activity tends to be selective.

Wprowadzenie

W związku z postępującymi procesami integracji, liberalizacji i globalizacji gospodarki światowej, wrosła rola zagranicznych inwestycji. Liberalizacja handlu umożliwiła korporacjom transnarodowym penetrowanie lokalnych rynków i podejmowanie aktywności gospodarczej w niemal dowolnym kraju globu ziemskiego. Wzrastająca rola tych aktorów procesu globalizacji jest konsekwencją zarówno czynników o charakterze globalnym, jak również regionalnych, związanych z lokowanymi inwestycjami podejmowanymi przez ów podmioty. Należy podkreślić, że podejmowanie działalności inwestycyjnej przez korporacje transnarodowe nie oznacza automatycznie podniesienia lokalnego dobrobytu gospodarki lokalnej. Rozprzestrzenianie się potencjalnych korzyści realizowane jest wtedy, kiedy lokalne przedsiębiorstwa mają zdolność i motywację do inwestowania w absorpcję zagranicznych technologii i umiejętności.

1. Korporacje transnarodowe aktorami globalnej lokalizacji

W celu dokonania rzetelnej analizy postawionych w temacie niniejszego artykułu problemów, koniecznym jest jednoznaczne zdefiniowanie przedmiotu badań. W fachowej literaturze pojawiają się rozbieżności w kwestii definiowania korporacji transnarodowych (KTN), bowiem jedni badacze utożsamiają korporacje transnarodowe z przedsiębiorstwami międzynarodowymi, wielonarodowymi, globalnymi, inni natomiast stawiają wyraźne granice między nimi. Kłopoty terminologiczne mogą wynikać z ewolucji tych podmiotów, rozprzestrzenianiem się ich działalności, intensyfikowaniem współzależności pomiędzy innymi uczestnikami rynku, stopniem i rodzajem umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstwa. Bez względu na stosowanie podobnych bądź jednakowych założeń definicyjnych, każdy z autorów dokonuje własnych podziałów [3, 22, 28, 29]. Bodaj najczęściej wykorzystywaną definicją jest ta, która prezentuje jednocześnie trzy aspekty działalności KTN: organizacyjny, finansowy i formalnoprawny. Przyjmuje się, że KTN to przedsiębiorstwo będące spółką kapitałową (akcyjną lub z o.o.), składającą się z przedsiębiorstwa macierzystego (kontrolującego co najmniej 10% akcji lub innych udziałów jednostek gospodarczych znajdujących się poza krajem pochodzenia) oraz filii zagranicznych [9, 122]. Taką definicję przyjęto w niniejszym artykule. Korporacje transnarodowe są jednym z głównych inicjatorów globalizacji, ich zachowania rynkowe i decyzje inwestycyjne kształtują współczesną gospodarkę świata i pojedynczych krajów. Ich znacząca rola we współczesnej gospodarce wynika z kilku powodów: wytwarzają 25% produktu krajowego brutto i realizują około 75% wymiany handlowej na świecie, a wiele z nich zarządza majątkiem większym niż niektóre państwa. Lista największych KTN zmienia się w wyniku wzrastającej liczby fuzji i przejęć. Przodują na niej przedsiębiorstwa z krajów Triady, zauważa się wzrastającą pozycję krajów Europy Zachodniej oraz państw Azji Południowo – Wschodniej [6]. Z funkcjonowaniem korporacji transnarodowych związany jest przepływ kapitału w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ).

2. Motywy zagranicznej ekspansji korporacji transnarodowych

Wzrost znaczenia powiązań (handlowych, inwestycyjnych, kooperacyjnych, informacyjnych) pomiędzy podmiotami gospodarczymi generuje wzrost efektywności aktywności gospodarczej prowadzonej przez te podmioty oraz stwarza warunki podniesienia atrakcyjności lokalizacyjnej poszczególnych regionów, a przez to umożliwia jej wykorzystywanie na poziomie mikroekonomicznym, mezoekonomicznym (regionalnym i lokalnym) oraz makroekonomicznym [7, 89 – 90]. Decyzje dotyczące lokalizacji działalności

gospodarczej należą do jednych z najważniejszych wyborów strategicznych KTN. Podejmowanie działalności inwestycyjnej przez korporacje transnarodowe jest związane z czterema grupami bodźców: zdobywaniem zasobów naturalnych, poszukiwaniem rynków zbytu, podnoszeniem efektywności, zdobywaniem zasobów strategicznych. Inwestycje motywowane na poszukiwanie zasobów naturalnych podejmowane są ze względu na możliwość dostępu do tańszych i lepszej jakości zasobów w kraju przyjmującym (np. zasoby fizyczne, siły roboczej, wiedza, technologie). Przesłanką rynkowego zaangażowania KTN może być utrzymanie, ochrona już opanowanych rynków bądź pozyskanie nowych, atrakcyjniejszych rynków. Motywy efektywnościowe sprzyjają poprawie zyskowności KTN, która wzrasta w wyniku występujących korzyści skali i zakresu działania oraz dywersyfikacji ryzyka na różnych rynkach. Inwestycje mające na celu pozyskiwanie strategicznych zasobów związane są z realizacją długookresowych, strategicznych celów KTN (m.in. utrzymanie bądź podniesienie pozycji konkurencyjnej). Inwestorzy podejmujący się tego rodzaju inwestycji dążą do uzyskania dostępu do nowych aktywów i umiejętności innych przedsiębiorstw w wyniku różnych form współpracy z zagranicznymi firmami. Wraz ze zmianą uwarunkowań ekonomicznych i technologicznych nastąpiła ewolucja w motywach podejmowania działalności gospodarczej przez KTN: od motywów produkcyjnych (podaż, popyt, koszty) ku motywom strategicznym (konkurencyjność, zasoby). [10, 101 – 109; 8, 238]. W publikacjach naukowych podnosi się również znaczenie środowiska innowacyjnego (*milieu innovateur*), którego podstawowe cechy obejmują ramy terytorialne (przy czym terytorium jest tu rozpatrywane jako „zbiorowy wytwór społeczno – ekonomiczny”), logikę organizacyjną (która umożliwia obieg wiedzy milczącej) i dynamikę uczenia się (objawia się w zdolności wszystkich aktorów środowiska innowacyjnego do szybkiego reagowania na zmieniające się warunki [5, 49; 2, 156 – 157]).

3. Rola korporacji transnarodowych w stymulacji rozwoju gospodarczego kraju goszczącego

Podejmowanie zagranicznej ekspansji KTN związane jest z alokacją czynników wytwórczych. Najważniejszym bezpośrednim skutkiem wejścia zagranicznego przedsiębiorstwa na dany rynek jest transfer kapitału i technologii, które mogą wpłynąć na poprawę sytuacji gospodarczej i wzmocnić pozycję danego państwa na arenie międzynarodowej. Napływ kapitału, szczególnie realizowany poprzez inwestycje typu *greenfield* (czyli budowanie od podstaw zakładów produkcyjnych), może przyczynić się do wzrostu zatrudnienia w kraju przyjmującym. Wzrost zatrudnienia natomiast powoduje wzrost płać oraz popytu wewnętrznego, a w konsekwencji doprowadza do ożywienia działalności wytwórczej w kraju [3, 163 – 164]. W sytuacji gdy zagraniczne inwestycje

mają charakter komplementarny względem inwestycji krajowych i przyczyniają się do ożywiania krajowego procesu inwestycyjnego, pojawia się efekt tzw. pobudzania (*crowding in*) [3, 164]. Korporacje transnarodowe – wchodząc na zagraniczne rynki – dokonują transferu wiedzy i technologii w formie „twardej” w postaci środków trwałych (maszyny) oraz w formie „miękkiej” (nowoczesne metody zarządzania, umiejętności kadry menedżerskiej). Szczególne znaczenie ma dyfuzja technologii i efekt tzw. spillover, czyli pobudzanie rozwoju technologicznego i jego rozprzestrzeniania. KTN znacznie częściej niż krajowe przedsiębiorstwa podejmują działalność w regionach o trudnych warunkach, szczególnie o słabej infrastrukturze i wysokiej stopie bezrobocia. Jest to związane z prowadzoną polityką państwa (np. specjalne strefy ekonomiczne, wakacje podatkowe) i tworzeniem zachęt dla inwestorów [4, 35]. Wśród pośrednich efektów pozytywnych wyróżnia się wzrost jakości dóbr i usług krajowych w wyniku zwiększonej konkurencji dokonywanej przez KTN. Lokalne przedsiębiorstwa otrzymują dodatkowy „zastrzyk” rozwojowy, bowiem naśladując zagraniczne towary, starają się rozszerzać swój asortyment. Znika również problem importowania towarów w sytuacji kiedy KTN podejmują się miejscowej produkcji. Sprzyja to poprawie bilansu handlowego państwa. Ekspansja KTN sprzyja poprawie stanu bilansu płatniczego. W początkowym okresie inwestycje zagraniczne stanowią obciążenie dla bilansu płatniczego (z powodu odpływu środków za granicę), jednak w długim okresie można oczekiwać poprawy jego stanu w związku z napływem w postaci repatriowanych zysków, opłat od praw autorskich, licencji [3, 166]. W wyniku pozytywnego transferu inwestycyjnego KN, wzrasta rola krajów słabiej rozwiniętych poprzez stopniowe włączenie tych ostatnich do systemu gospodarki światowej. Jest to efekt przyciągania nowych inwestycji; wzrasta również wiarygodność danej gospodarki na scenie międzynarodowej [3, 166]. Jeżeli KTN pochodzą z krajów o wyższym poziomie rozwoju, a oprócz aktywów finansowych wnoszą również wiedzę i technologię mogą stymulować procesy rozwojowe kraju goszczącego oraz wpłynąć na podniesienie jego konkurencyjności [4, 35].

4. Korporacje transnarodowe jako zagrożenie rozwoju gospodarczego kraju goszczącego

Działalność korporacji transnarodowych może mieć również negatywne oblicze, bowiem – podobnie jak proces globalizacji – ma charakter fragmentaryczny, selektywny i skoncentrowany [1, 2]. Wśród negatywnych efektów działalności KTN wymienia się przejmowanie kontroli nad niektórymi branżami przez zwiększenie konkurencji, której firmy lokalne nie są w stanie sprostać, co stosunkowo często prowadzi do wyeliminowania z rynku przedsiębiorstw krajowych. W efekcie przejmowania kontroli nad

konkretnymi branżami następuje uzależnianie krajowej gospodarki od obcego kapitału [4, 35]. W sytuacji gdy inwestycje zagraniczne są substytucyjne lub konkurencyjne względem inwestycji krajowych może pojawić się tzw. efekt wypierania (*crowding out*), hamujący krajową aktywność inwestycyjną. Jako efekt negatywny funkcjonowania KTN wymienia się również niekorzystny wpływ działalności tych przedsiębiorstw na bilans płatniczy kraju w sytuacji odpływu kapitału w postaci transferu zysków, opłat za prawa autorskie, licencje [4, 36]. Negatywną konsekwencją działalności KTN – która automatycznie dokonuje się wraz z podejmowaniem działalności danego przedsiębiorstwa za granicą – jest kwestia „nieodpłatnego” ujawniania technologii i *know – how* innym krajom [3, 171]. Negatywnym wymiarem wchodzenia KTN na krajowe rynki jest pogłębianie się dysproporcji w rozwoju regionów kraju przyjmującego ze względu na silną koncentrację inwestycji zagranicznych w wielkich aglomeracjach i ośrodkach przemysłowych oraz branżach najlepiej rozwiniętych. Istotnym zagrożeniem jest pogorszenie stanu środowiska naturalnego w wyniku transferowania „brudnej produkcji” do krajów o zmniejszonych wymaganiach w tym zakresie [3, 169].

Zakończenie

Trudno jest jednoznacznie ocenić wpływ korporacji transnarodowych na gospodarkę lokalną kraju przyjmującego, bowiem – jak wyjaśniono wcześniej – ekspansja ów przedsiębiorstw może znacząco przyczynić się do wzrostu konkurencyjności regionu, jak również wpłynąć negatywnie na rozwój lokalnych firm bądź też wykazać neutralne znaczenie. Generalnie wskazuje się dwie najistotniejsze konsekwencje w zaangażowaniu inwestycyjnym KTN: szanse oznaczające podniesienie przewagi konkurencyjnej danego regionu, która jest osiągnięta m.in. poprzez wyposażenie lokalnej gospodarki w zasoby czynników produkcyjnych obejmujących wykwalifikowaną siłę roboczą, zaawansowane technologie, infrastrukturę i/lub zagrożenia związane z przestrzennym zróżnicowaniem efektów działalności tych przedsiębiorstw. Mimo istniejących zagrożeń, wiele krajów stara się aktywnie przyciągnąć zagranicznych inwestorów nie tylko z uwagi na napływ kapitału finansowego, lecz również technologicznego, intelektualnego, społecznego i organizacyjnego.

Literatura:

- [1] BLOMSTRÖM, M., KOKKO, A. *The Economics of Foreign Direct Investment Incentives*, NBER Working Paper Series No. 9489, National Bureau of Economic Research, Cambridge, February 2003, <http://www.nber.org/papers/w9489>.

- [2] CHĄDZYŃSKI, J., NOWAKOWSKA, A., PRZYGODZKI, Z. *Region i jego rozwój w warunkach globalizacji*, CeDeWu, Warszawa 2007.
- [3] JARCZEWSKA – ROMANIUK, A. *Przedsiębiorstwa międzynarodowe*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz – Warszawa 2004.
- [4] OCZKOWSKA, R. *Przedsiębiorstwo na rynku międzynarodowym. Uwarunkowania strategii internacjonalizacji i globalizacji*, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2007.
- [5] PIETRZYK, I. *Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich*, PWN, Warszawa 2000.
- [6] Publikacje elektroniczne United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) <http://unctad.org/en/Pages/Publications.aspx>.
- [7] TAYLOR, E. Lokalne produkty lokalizacyjne, [w:] *Glokalizacja*, pod red. K. Kucińskiego, Difin, Warszawa 2011.
- [8] ZORSKA, A. Korporacje transnarodowe – inwestycyjne zaangażowanie na rynku Unii Europejskiej, [w:] *Eurobiznes*, pod red. M.K. Nowakowskiego, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2008.
- [9] ZORSKA, A. *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania*, PWE, Warszawa 2007.
- [10] ZORSKA A., *Ku globalizacji*, PWN, Warszawa 1998.

KOSZTY POBORU DANIN PUBLICZNYCH W POLSCE THE COSTS OF TAX COLLECTION IN POLAND

Łukasz Furman

Wyższa Szkoła Handlowa im. B. Markowskiego w Kielcach
lukasz.furman@wsh-kielce.edu.pl

Key words:

Tax – tax system

Abstract:

The article discusses a current issue that we can find in every economy, where the state collects the tax. A classic rule of economics is that tax collection should be done with the least expenditure for this purpose. The use, in this case, is the principle of the tax system cheapness. However, analyzed the tax system in Poland, is not characterized by low-cost system of public - legal collection of charges. The main cost of the expenditure is connected with the operation of the tax administration, which should be reformed because it does not fulfill its function perfectly.

Wstęp

U progu ekonomii klasycznej zostały sformułowane cztery zasady podatkowe, w tym jedna z nich dotycząca taniości systemu podatkowego. Jak widać już wtedy dostrzegano, by funkcjonujący system poboru podatków był jak najtańszy, a zarazem jak najefektywniejszy. Od tamtego czasu upłynęło już kilka wieków i opracowana zasada nie straciła na czasie. Pożądane jest nadal przestrzeganie tej reguły tak by administracja pracowała sprawnie i była jak najmniejszym obciążeniem dla budżetu. Niniejszy artykuł stawia sobie za cel przybliżenie zagadnienia kosztów poboru danin publicznych w Polsce. Cały system poboru jest bardzo złożony ponieważ obejmuje on zarówno podatki lokalne jak również podatki państwowe. Istnieje kilka organów podatkowych, które pobierają daniny. Wśród nich możemy wyliczyć prezydenta miasta czy wójta gminy, jak również naczelnika urzędu celnego czy naczelnika urzędu skarbowego.

Również każda z konstrukcji podatkowych zawiera swego rodzaju regulacje, które w większym bądź mniejszym stopniu powodują wzrost kosztów poboru podatków.

Pojęcia podstawowe

Ekonomiści zwykli przyporządkowywać do kosztów poboru podatków wszelkie wydatki leżące po stronie państwa tj. wydatki instytucjonalne, które

zorientowane są na uzyskanie wpływów podatkowych w prawidłowej wysokości, jak też wydatki ponoszone przez podatników, a mające na celu obliczenie, potrącenie i wpłacenie podatku w należnej wysokości. Wstępnie, więc musimy dokonać rozgraniczenia kosztów poboru, które leżą po stronie państwa, jak też podatnika. Trudno oszacować które z nich są większe, ponieważ specyfika poboru każdego podatku jest inna, jednakże mogą one zostać ujęte w następujących ramach:

- koszty wynikające z obciążeń podatników i płatników kosztami naliczania oraz ewidencjonowania podatku, tj. np. koszt pracy osób odpowiedzialnych za pobór podatku, oprogramowanie w postaci systemów finansowo – księgowych itp.,
- koszty własne administracji publicznej związane z obsługą wpływów podatkowych (koszty poboru), które stanowią bezpośrednią konsumpcję wpływów podatkowych zanim zostaną one wykorzystane na inne cele publiczne.

Racjonalne ustalenie w zakresie kosztów poboru prowadzi do minimalizacji kosztów podatkowych po stronie płatników oraz administracji publicznej co w dalszym horyzoncie czasowym prowadzi do maksymalizacji wpływów podatkowych i minimalizacji obciążeń administracyjnych. W odniesieniu do powyższego miernikiem współczesnej administracji jest jej efektywość. W przypadku aparatu skarbowego należy uwzględniać koszt poboru podatków tj. stosunek kosztów własnych administracji skarbowej do wielkości zbieranych podatków.

Koszty te będą wynikać z realizowanych zadań przez naczelników urzędów skarbowych m.in. pobór podatków oraz niepodatkowych należności budżetowych, prowadzenie kontroli podatkowej oraz wykonywanie egzekucji administracyjnej należności pieniężnych.

1. Koszty funkcjonowania administracji podatkowej

Administracja podatkowa w Polsce składa się z następujących instytucji:

- organy podatkowe tj. Ministra Finansów, dyrektorów izb skarbowych, naczelników urzędów skarbowych oraz dyrektorów izb celnych i naczelników urzędów celnych,
- organy kontroli skarbowej tj. Ministra Finansów, Generalnego Inspektora Kontroli Skarbowej i dyrektorów urzędów kontroli skarbowej.

Po wprowadzeniu 1 stycznia 1999 r. nowego podziału terytorialnego państwa w ramach 16 województw funkcjonuje obecnie 16 izb skarbowych oraz podległych im 401 urzędów skarbowych, w tym 20 wyspecjalizowanych urzędów skarbowych (istniejących od 1 stycznia 2004 r.). Ponadto aparat skarbowy składa się z 16 urzędów kontroli skarbowej, 16 izb celnych i 46

urzędów celnych. Podstawowe organy podatkowe tj. naczelnicy urzędów skarbowych jako organu mającego bezpośredni kontakt z podatnikiem realizują następujące zadania:

- ustalanie, określanie i pobór podatków oraz niepodatkowych należności budżetowych,
- prowadzenie ewidencji podatników
- przyjmowanie formularzy podatkowych i identyfikacyjnych,
- wykonywanie kontroli podatkowej,
- podział i przekazywanie, dochodów budżetowych między budżetem państwa i budżetami samorządów terytorialnych,
- prowadzenie dochodzeń w sprawach karnych skarbowych i wykonywanie funkcji oskarżyciela publicznego,
- wykonywanie egzekucji administracyjnej należności pieniężnych, a także kar majątkowych,

TAB. 1: Wydatki na administrację skarbową w mld w latach 2007 -2011

Lata	2007	2008	2009	2010	2011
Wydatki	3,99	4,27	4,50	4,82	4,92

Źródło: całkowite nakłady na administrację skarbową podstawie sprawozdań z wykonania budżetu za lata 2007 – 2011

TAB. 2: Wpływy podatkowe w latach 2007 – 2011 w tys.

Tytuł podatkowy	2007	2008	2009	2010	2011
VAT	96 349 847	101 782 739	99 454 721	107 880 327	120 831 951
AKCYZA	49 025 521	50 490 116	53 926 887	55 684 476	57 963 709
PIT	35 358 533	38 658 537	35 763 728	35 592 648	38 074 916
CIT	24 540 193	27 159 663	24 156 597	21 769 869	24 861 922
Razem	205 276 101	218 093 063	213 303 942	220 929 330	241 734 509

Źródło: sprawozdania z wykonania budżetu za lata 2007 -2011

TAB. 3: Udział wydatków na administrację skarbową w łącznych wpływach podatkowych w %

Lata	2007	2008	2009	2010	2011
Wydatki	1,94	1,95	2,10	2,18	2,0

Źródło: obliczenia własne

Jak widac z poniższej tabeli wydatki na administrację podatkową w Polsce w ostatnich 5 latach rosły o kilkaset milionów z roku na rok. Wpływy podatkowe z analizowanych podatków również wzrastały co przełożyło się

z pewnością na taką samą sytuację w wydatkach zapewniających funkcjonowanie aparatu skarbowego. Z danych umieszczonych w tabeli 3 wynika że procentowy udział wydatków ponoszonych na administrację skarbową w Polsce do osiągniętych wpływów systematycznie wzrastał w latach 1997 – 2010. Rok 2011 przyniósł nieznaczny obniżkę tego udziału co wiązać można ze znaczącym wzrostem wpływów podatkowych o ponad 20 mld. Największy przyrost strumienia wpływów podatkowych dał się zaobserwować w podatku od towarów i usług. Zamieszczone powyżej dane charakteryzują cały aparat skarbowy, jednakże podane przez Ministerstwo Finansów wydatki poniesione wyłącznie w zakresie urzędów skarbowych potwierdzają tendencję wzrostu jak też obniżki wydatków w tym obszarze. Koszty funkcjonowania urzędów skarbowych na przełomie lat 2010/2011 także się obniżyły. Kształtowały się one w następującej wysokości: w 2010 r. - 3 102 080 tys. zł, w 2011 r. - 3 091 994 tys. zł [1].

2. Koszty poboru podatków

Podatki dochodowe tj. od osób fizycznych (PIT) i od osób prawnych CIT zaistniały w Polskiej gospodarce rynkowej na początku lat 90 ubiegłego wieku. W swej konstrukcji są do siebie podobne, szczególnie jeśli chodzi o ustalanie podstawy opodatkowania z działalności gospodarczej. Od tego bowiem roku podatnicy zaczęli składać roczne zeznania podatkowe.

W celu przeanalizowania kosztów poboru w ramach podatku dochodowego od osób fizycznych szczegółowo musimy dokonać rozdziału na czynności, które musi wykonać podatnik, a następnie pracownik organu podatkowego. Po pierwsze wpływ na koszty poboru podatku PIT mają czynności wykonywane przez płatnika podatku dochodowego, który zobowiązany jest to obliczenia, potrącenia i odprowadzenia zaliczki na podatek dochodowy. Kolejne dalsze czynności będą wykonywane przez pracownika organu podatkowego, który musi sprawdzić poprawność wpłaty poprzez jej zweryfikowanie czy wpłata została dokonana na właściwe konto organu podatkowego. Postępowanie w organie podatkowym będzie wiązało się z zaksięgowaniem na karcie kontowej wpłaty zaliczki, a po skończonym roku podatkowym weryfikacja w powiązaniu z deklaracją PIT-4R czy wpłaty za dany rok podatkowy zostały uiszczone w prawidłowej wysokości. Ważną rzeczą jest, aby organ podatkowy podczas realizacji ustawowych obowiązków miał na względzie przestrzeganie ustaw szczególnych, związanych między innymi z ochroną danych osobowych [2]. Podyktowane jest to faktem przetwarzania i obrotu danymi podatników przez organ podatkowy na każdym etapie czynności związanych z poborem podatków [3].

W celu dokładnego rozstrzygnięcia o kosztach poboru warto przeanalizować art. 23 ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych czy art. 16 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych. Przepisy te zawierają kilkanaście enumeratywnie wymienionych przypadków, które to związane są z wydatkami poniesionymi w celu uzyskania przychodów niestanowiącymi kosztów uzyskania przychodów. Przepisy te niewątpliwie zwiększają koszty poboru podatku, z uwagi, że przedsiębiorca, aby je prawidłowo zastosować czasami musi się zwrócić do organu podatkowego o stosowną interpretację danego zdarzenia prawnego. Tak owa interpretacja podlega opłacie w wysokości 40 zł, którą należy wpłacić w terminie 7 dni od dnia złożenia wniosku. Powyższą opłatę pobiera się od każdego przedstawionego we wniosku odrębnego stanu faktycznego lub zdarzenia przyszłego, co niewątpliwie podraża koszty poboru podatku. Przedsiębiorca niekiedy musi korzystać również z usług podmiotów świadczących usługi doradztwa podatkowego. Specjalistyczne opinie prawne powodują wzrost kosztów dla przedsiębiorstwa i tym samym rzucają cień na system poboru, że nie jest on jasny i klarowny.

Od strony instytucjonalnej za wzrostem kosztów poboru przemawia m.in.

- wzrost zatrudnienia w administracji podatkowej,
- dla obsługi podatków dochodowych przypisana jest zbyt duża ilość pracowników aparatu skarbowego. Wpływy podatkowe z tytułu podatków bezpośrednich są dużo mniejsze aniżeli z podatków pośrednich. Rozliczanie zeznań podatkowych osób fizycznych za dany rok podatkowy sprawia, że pracownicy angażowani są do pracochłonnego sprawdzania deklaracji w zakresie ulg z jakich skorzystał podatnik.

Warto również wskazać na niektóre konstrukcje z zakresu podatków pośrednich, które mają bezpośredni wpływ na wymiar podatku. Po pierwsze to pierwotna ustawa z 1993 r. o podatku od towarów i usług zawierała kilkadziesiąt artykułów. Z kolei jej następczyni z 2004 r. już kilkaset. Stosowanie się do tych przepisów na pewno zajmuje sporo czasu i jest pracochłonne zarówno dla podatników, jak też organów podatkowych. Wiele problemów rodzi właściwe ustalenie podatku w oparciu o przepisy z zakresu szczególnego obowiązku podatkowego. Podatnik a czasami również organ podatkowy musi sprawdzić płatność za daną fakturę. Jeśli jest zapłacona może zostać ujęta do rozliczenia. Kolejnym problemem rodzącym się na kanwie podatków pośrednich jest opodatkowanie transakcji wewnątrzspółnotowych. By opodatkować preferencyjną stawką dostawy potrzeba zgromadzić pewne dokumenty, które uprawniają do takiej sprzedaży. Z kolei organ podatkowy dokonując zwrotu podatku VAT musi przeprowadzić kontrolę podatkową lub czynności sprawdzające.

Zakończenie

Podsumowując można wyrazić pogląd, że koszty poboru podatków w Polsce są bardzo wysokie. Odpowiada za to m.in. bardzo rozbudowany aparat skarbowy. Istnieją organy kontroli skarbowej i organy podatkowe, które w wielu zadaniach się powielają np. w zakresie kontroli podatkowych. Ponadto koszt poboru podatków uzależniony jest również od konstrukcji samego podatku. W sytuacji gdy podatnicy będą obciążani coraz to nowymi zadaniami niewątpliwie koszty poboru będą większe. W celu ograniczenia kosztów poboru powinno się dążyć do zreformowania struktur skarbowych, by stały się efektywniejsze. Dobrym tego wyrazem byłoby np. obniżanie wydatków na funkcjonowanie przy jednoczesnym zachowaniu poziomu jakości obsługi podatnika.

Literatura:

- [1] (odpowiedź Podsekretarza Stanu w Ministerstwie Finansów Pana Andrzeja Parafianowicza z dn. 05. 07. 2012 r. na interpelację poselską nr 5586), www.mofnet.gov.pl
- [2] ŻAK, D. *Publicznoprawne instrumenty kształtowania towarowego obrotu elektronicznego*, wyd. Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II Wydział Zamiejscowy Prawa i Nauk o Gospodarcęw Stalowej Woli, (2012), s. 354, ISBN 978-83-935230-0-9,
- [3] ŻAK, D. *Ochrona danych osobowych*, wyd. Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II Wydział Zamiejscowy Prawa i Nauk o Gospodarcęw Stalowej Woli, (2012), s. 140, ISBN 978-83-935230-4-7.

DOSTOSOWANIA PRODUKCJI ROLNICZEJ W POLSCE DO ZMIAN INSTYTUCJONALNYCH I KONIUNKTURALNYCH NA RYNKU ŻYWNOŚCI

ADJUSTMENT OF AGRICULTURAL PRODUCTION IN POLAND TO INSTITUTIONAL CHANGE AND ECONOMIC SITUATION IN THE FOOD MARKET

Barbara Gołębiewska, Jarosław Gołębiewski

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

barbara_golebiewska@sggw.pl, jaroslaw_golebiewski@sggw.pl

Key words:

agriculture production – food market – institutions – agricultural farms

Abstract:

Food sector is an important component of the national economy. Its development depends on changes in the environment, but also affects the economic situation. The aim of this study was to identify and assess the situation in the field of agricultural production and its adaptation to the changing institutional and economic conditions. This article presents the institutional conditions for the development of agriculture since the introduction of the market economy, the changes of the macroeconomic situation in Poland in the first decade of the twenty-first century, pointed to changes in the agrarian structure and agricultural production.

Wstęp

Współczesny sektor żywnościowy jest ważnym elementem gospodarki narodowej. Jego rozwój zależy od zmian otoczenia, ale jednocześnie zmiany w nim zachodzące wpływają na sytuację gospodarczą. Jak podkreśla Stańko [11] gospodarka nie może rozwijać się bez wydajnego rolnictwa, tak jak rolnictwo nie może funkcjonować bez strumieni zasobów, które płyną doń z zewnątrz. Na rozwój sektora żywnościowego oddziałują różne czynniki. Można je najogólniej podzielić na endogeniczne (zasoby czynników produkcji, ziemi pracy i kapitału) i egzogeniczne (demograficzne, ekonomiczne, społeczno-kulturowe, technologiczne, przyrodnicze, polityczno- prawne i instytucjonalne). Szczególną rolę w rozwoju rolnictwa w Polsce odgrywało oddziaływanie zewnętrznych uwarunkowań instytucjonalnych i ekonomicznych (koniunkturalnych). Współczesne rolnictwo nie byłoby w stanie funkcjonować bez współpracy z odpowiednimi instytucjami. Koordynują one zachowania, redukują ryzyko i niejasności w kontaktach międzyludzkich, stwarzają także możliwości poprawy warunków ekonomicznych podmiotów gospodarczych [1]. Obecnie nie możemy podważyć ich znaczenia w rozwoju

gospodarczym. Stanowią niezbędny element otoczenia przedsiębiorstw i gospodarstw rolniczych. Przyczyniają się do ich rozwoju i poprawy warunków gospodarowania. Z doświadczeń wynika, iż brak rozwiązań instytucjonalnych lub niedostateczna sprawność ich funkcjonowania ma bezpośredni wpływ na działalność jednostek gospodarczych, w tym przedsiębiorstw rolniczych [12]. Z tego punktu widzenia ważnym jest określenie sytuacji jednostek funkcjonujących w sferze rolnictwa i ich zależności od zmian w otoczeniu instytucjonalnym. Oprócz uwarunkowań instytucjonalnych na rozwój produkcji rolniczej wpływają różnorodne uwarunkowania makroekonomiczne. Zmiany koniunktury gospodarczej nie tylko kształtują warunki ekonomiczne produkcji rolniczej ale wpływają na poziom i strukturę popytu na żywność i produkty rolne.

Celem badań było określenie i ocena sytuacji w zakresie produkcji rolniczej i jej dostosowań do zmieniających się warunków instytucjonalnych i koniunkturalnych. Zaprezentowano instytucjonalne uwarunkowania rozwoju rolnictwa od czasu wprowadzenia gospodarki rynkowej, przedstawiono zmiany sytuacji makroekonomicznej w Polsce w pierwszej dekadzie XXI r., wskazano na zmiany w strukturze agrarnej i produkcji rolnej. Przedstawione analizy sporządzono w oparciu o dane publikowane dane statystyczne, a także dostępną literaturę przedmiotu.

1. Instytucjonalne uwarunkowania rozwoju rolnictwa

Instytucje to stworzone przez człowieka ograniczenia - nieformalne (sankcje, tabu, zwyczaje, tradycje, nieformalne kodeksy zachowań) oraz reguły sformalizowane (konstytucje, prawo, prawa własności). W literaturze pojęcie instytucji nie jest definiowane jednoznacznie [5]. Potocznie instytucję utożsamia się najczęściej z organizacją. Jednak większość ekonomistów reprezentujących nurt nowej ekonomii instytucjonalnej rozróżnia instytucje jako reguły od struktur zarządzania (organizacji). Najczęściej w literaturze przytacza się definicję instytucji według North'a, który określa je, jako reguły gry w społeczeństwie, ograniczenia zachowań w postaci zasad i regulacji, procedury służące wykrywaniu odchyłeń od zasad i regulacji, moralne i etyczne normy zachowań [7].

Jednostka prowadząca działalność (np. przedsiębiorstwo, gospodarstwo rolne) podlega silnemu wpływowi otoczenia. Instytucje, jako składowe otoczenia, mają istotne znaczenie dla gospodarki, określając reguły przeprowadzanych transakcji [3]. Najważniejsze instytucje i organizacje obecnie prowadzące działalność na rzecz rolnictwa to m.in. jednostki obsługujące gospodarstwa i przedsiębiorstwa w sferze zaopatrzenia i zbytu, w sferze obsługi finansowej i ubezpieczeniowej, organizacje rządowe stanowiące

ramy instytucjonalne Wspólnej Polityki Rolnej, czy też organizacje tworzone z inicjatywy samych rolników [1]. W otoczeniu gospodarstw rolniczych funkcjonuje wiele instytucji, pełniących istotną rolę i funkcje, jako instrumenty polityki rolnej. Możemy do nich zaliczyć m.in. Agencję Rynku Rolnego (ARR), Agencję Nieruchomości Rolnych (ANR), Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR), Kasę Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego (KRUS) oraz Ośrodki Doradztwa Rolniczego (ODR) [10]. Wspólna Polityka Rolna określa obowiązujące w krajach UE reguły interwencji w rolnictwie. Od 2004 r. reguły te odnoszą się również do polskiego rolnictwa. W ostatnich kilkunastu latach mechanizmy WPR ulegały licznym zmianom. Główny kierunek tych zmian związany był z ograniczeniem interwencji rynkowej na rzecz bezpośredniego wsparcia gospodarstw rolniczych i zwiększonego oddziaływania na rozwój obszarów wiejskich. Taki kierunek ewolucji WPR powodował zmianę roli instytucji uczestniczących w realizacji tej polityki, a więc ARR i ARiMR. W początkowym okresie działania ARR dotyczyły głównie stabilizacji rynku produktów rolnych i żywnościowych w efekcie wprowadzenia gospodarki rynkowej.

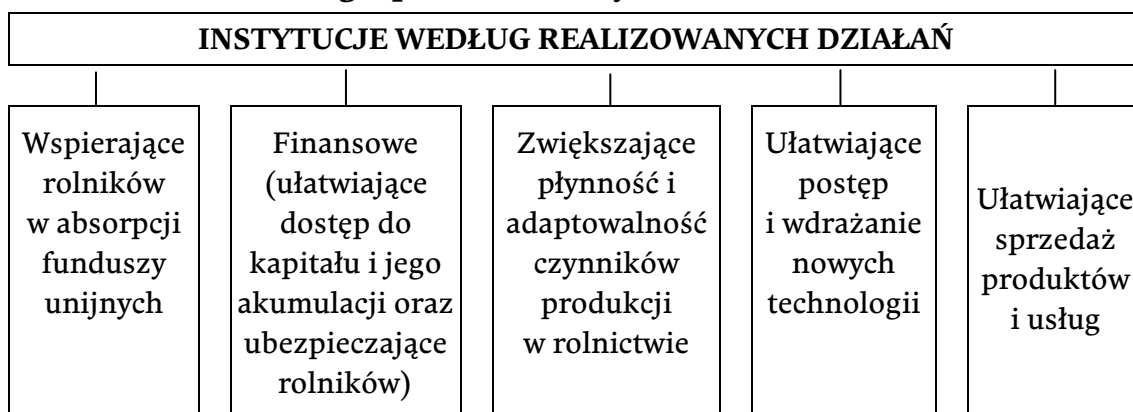
Zmiany jakie następowały w funkcjonowaniu rynków spowodowały, że rolnik z producenta płodów rolnych, zmienił się w przedsiębiorcę, który musiał radzić sobie nie tylko ze zmiennymi i nieprzewidywalnymi warunkami pogodowymi, lecz także z niestabilnym popytem i rosnącą konkurencją innych producentów. Zmieniały się więc także zadania, jakie musiały realizować agencje rządowe, które starały się zapewnić uczestnikom rynku rolnej informacje pomocne przy podejmowaniu decyzji dotyczących kierunku czy skali produkcji. W okresie bezpośrednio poprzedzającym akcesję do UE instytucje i agencje rządowe podejmowały prace nad modyfikacją zakresu i form interwencji w celu ich ujednolicenia z regulacjami obowiązującymi w Unii. W okresie przedakcesyjnym, na wzór mechanizmów unijnych, wdrożono różnego rodzaju dopłaty i wsparcie dla rolników i przedsiębiorców. Po wstąpieniu Polski do UE prowadzono zakup i sprzedaż interwencyjną (m.in. ARR). W latach 2004-2010 interwencyjnie zakupiono 2136,5 tys. t zbóż. Największe zakupy interwencyjne zbóż miały miejsce w latach gospodarczych 2004/2005, 2005/2006 i 2009/2010, w których to zakupiono odpowiednio: 978,8 tys. t, 711,2 tys. t i 366 tys. t. Na rynku cukru skupiono 213 tys. t cukru w latach 2005-2006. Na rynku mleka po akcesji dokonano interwencyjnego zakupu 6,5 tys. t masła i 20,5 tys. t odtuszczonego mleka w proszku [6].

Kluczową instytucją funkcjonującą w obszarze instytucjonalnym wsi i rolnictwa jest Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR), zajmująca się wdrażaniem polityki państwa na rzecz rozwoju rolnictwa.

Została ona wyznaczona do pełnienia roli akredytowanej agencji płatniczej. Zajmuje się wdrażaniem instrumentów współfinansowanych z budżetu Unii Europejskiej oraz udziela pomocy ze środków krajowych.

Zakres i formy oddziaływania instytucji funkcjonujących w otoczeniu rolnictwa zmieniają się dostosowując działania do wymogów gospodarstw i przedsiębiorstw rolnych, do procesów zachodzących w samym rolnictwie (a więc po stronie podaży), jak też do istotnych tendencji w konsumpcji żywności. Szybko rośnie zapotrzebowanie na produkty żywnościowe wysokiej jakości, m.in. produkty ekologiczne, tradycyjne, regionalne, itp. Funkcjonujące rynki są stale narażone na różnego rodzaju niekorzystne zjawiska. Zagrożeniem współczesnego rynku żywnościowego jest też ujawnienie się w ostatnich latach na tych rynkach działań spekulacyjnych. Syntetycznie działania realizowane przez poszczególne instytucje na rzecz gospodarstw rolnych ujmuje Kata [4] (rysunek 1).

RYSUNEK 1. Instytucje otoczenia rolnictwa w aspekcie ich działań na rzecz gospodarstw rolnych



Źródło: [4]

Szczególne istotne zmiany instytucjonalne dotyczące polskiego rolnictwa związane były z akcesją do UE. Jak podkreśla Czyżewski i Stępień [2] w okresie przed akcesją restrukturyzacja sektora żywnościowego miała ograniczony zakres i charakteryzowała się dominacją dostosowań bieżących. Po akcesji do struktur UE Polska stała się beneficjentem netto budżetu unijnego. Przyniosło to liczne korzyści dla rolnictwa i sektora żywnościowego. Do najważniejszych zmian można zaliczyć:

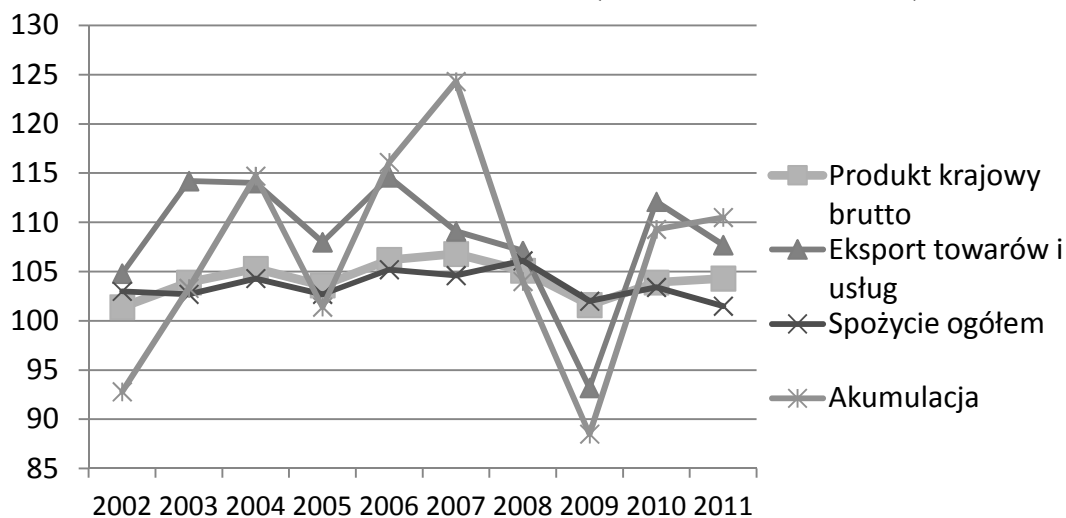
- włączenie polskich gospodarstw w system WPR i innych polityk wspólnotowych, co przyczyniło się do zwiększenia ogólnego poziomu wsparcia rolnictwa,
- wydatne zwiększenie poziomu dochodów w polskim rolnictwie i obniżenie dysparytetu pomiędzy dochodami rolniczymi i średnim wynagrodzeniem w gospodarce narodowej,

- ożywienie inwestycji w rolnictwie i modernizacji wyposażenia, prowadzących do poprawy standardów produkcji i jakości produktów żywnościowych,
- zwiększenie dodatniego salda obrotów produktami rolno-żywnościowymi oraz stosowania tych samych instrumentów wspierania eksportu, co kraje UE-15.

2. Koniunkturalne uwarunkowania rozwoju produkcji rolniczej w Polsce w latach 2002-2011

Zmiany instytucjonalne związane z członkostwem Polski w UE miały istotne konsekwencje dla Polskiej gospodarki. Część efektów procesu integracji Polski ze strukturami UE było widocznych już w okresie przedakcesyjnym. Od początku lat 90. Polska rozpoczęła proces reform nakierowanych na wprowadzenie reguł rynkowych, co było jednym z podstawowych warunków umożliwiających przystąpienie do UE. Proces integracji Polski ze strukturami UE przebiegał równolegle ze zjawiskami zachodzącymi w gospodarce światowej, takimi jak dobra koniunktura gospodarcza od 2004 r. i następujący po niej kryzys finansowy oraz gospodarczy od 2008 roku. Z tego powodu zmiany widoczne w polskim rolnictwie następowały nie tylko na skutek zmian instytucjonalnych wynikających z członkostwa w UE, ale były wypadkową wielu różnych czynników, w tym koniunkturalnych. Układ uwarunkowań makroekonomicznych w latach 2002-2011 ulegał w Polsce istotnym zmianom. Obserwując dynamikę PKB, można stwierdzić, iż akcesja była wzrostowym impulsem dla polskiej gospodarki. W latach 2002-2004 tempo wzrostu gospodarczego wzrosło z 1,4% w 2002 roku do 5,3% w 2004 r. (rysunek 2). W pierwszym okresie po akcesji tempo wzrostu kształtowało się w przedziale od 3,6% w 2005 r. do 6,8% w 2007 r. W kolejnych latach można zaobserwować wyraźnie spowolnienie. Najniższy poziom osiągnął wskaźnik dynamiki PKB w 2009 roku (1,6%). Wysokie tempo wzrostu gospodarczego w okresie do 2007 roku wynikało przede wszystkim z dynamiki popytu inwestycyjnego i eksportu. W ostatnich latach na koniunkturę gospodarczą w Polsce wpływała w większym stopniu światowa sytuacja gospodarcza, w tym sytuacja na światowych rynkach żywnościowych. W okresie 2005-2008 nastąpił znaczny wzrost światowych cen najważniejszych surowców żywnościowych. Ceny zbóż i innych produktów rolnych wzrosły dwukrotnie. Wysoki poziom cen utrzymywał się również w 2011 r. [15]. Sytuacja ta spowodowała polityczną i ekonomiczną niestabilność zarówno w krajach biednych, jak i wysoko rozwiniętych i wpływała na funkcjonowanie całego systemu żywnościowego. Zmiany sytuacji na światowych rynkach żywnościowych oddziaływały na koniunkturę na rynku rolnym w Polsce.

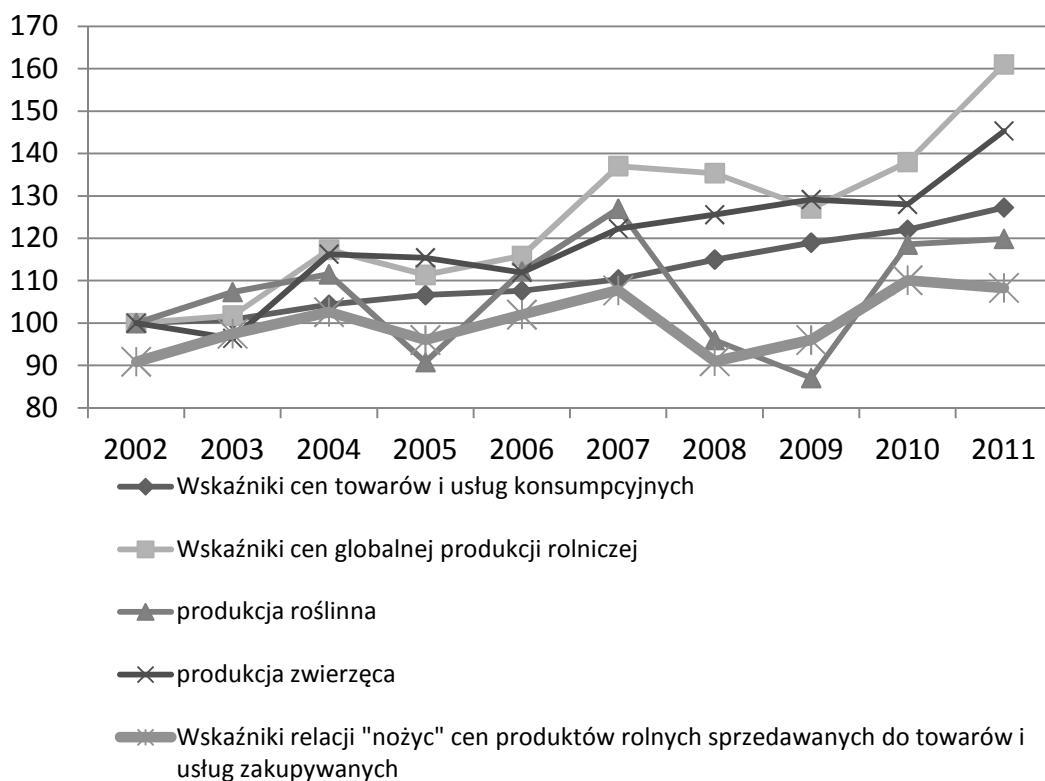
RYSUNEK 2. Dynamika podstawowych wielkości makroekonomicznych w Polsce w latach 2002-2011 (rok poprzedni =100)



Źródło: [14].

Przedstawione na rysunku 3 dane wskazują na dobrą koniunkturę na rynku rolnym dla producentów surowców żywnościowych.

RYSUNEK 3. Wskaźniki cen produkcji rolniczej w Polsce w latach 2002-2011 (rok 2002=100)



Źródło: [14]

Zarówno wskaźnik cen produkcji globalnej rolniczej jak i wskaźnik cen produkcji zwierzęcej stabilnie i znacząco przewyższały wskaźnik inflacji. Większymi wahaniami cen charakteryzował się rynek produktów roślinnych. O sytuacji rolnictwa na rynku rolnym świadczy również wskaźnik „nożyc cen”. Zmiany cen produktów rolnych względem zmian cen środków produkcji korzystnie kształtowały się z punktu widzenia rolnictwa w latach 2004, 2006-2007 i 2010-2011. W tych okresach przyrost cen uzyskiwanych ze sprzedaży produktów rolnych przewyższał przyrost kosztów produkcji. W pozostałych latach sytuacja była niekorzystna z punktu widzenia producentów rolnych.

3. Zmiany struktury agrarnej gospodarstw rolniczych

Strukturę agrarną w Polsce często określa się jako „nienadążającą” za zmianami w sektorach pozarolniczych oraz wymogów przemysłu rolno-spożywczego. Polska pod względem powierzchni użytków rolnych znajduje się w czołówce UE, natomiast w przeliczeniu zasobów ziemi na gospodarstwo znajdujemy się pod koniec listy krajów europejskich. Wynika to ze znacznej liczby gospodarstw rolniczych (tabela 1).

TABELA 1. Zmiany w liczbie gospodarstw i powierzchni użytków rolnych (UR) oraz liczbie zatrudnionych w latach 2005 i 2010

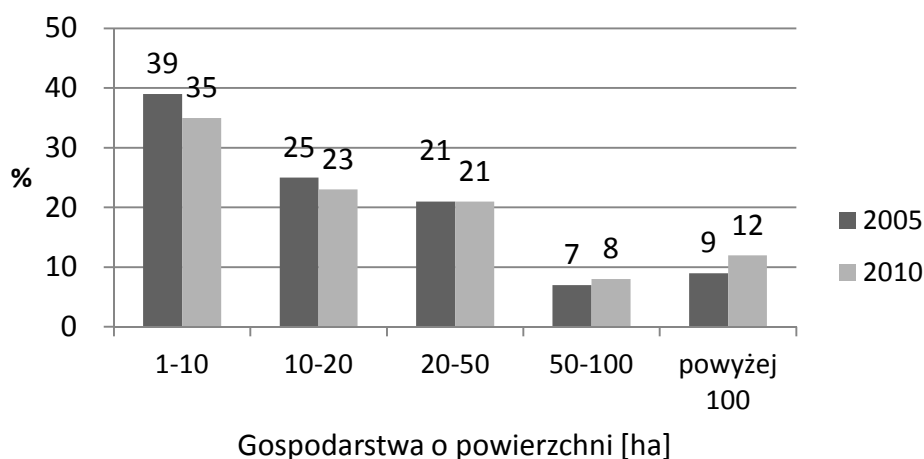
Wyszczególnienie	Liczba gospodarstw, powierzchnia użytków rolnych i zasoby siły roboczej w latach					
	2005			2010		
	Liczba [tys.]	Pow. [tys. ha]	AWU [tys.]	Liczba [tys.]	Pow. [tys. ha]	AWU [tys.]
Ogółem	2733,4	15905,9	2291,9	2277,6	15502,9	2101,3
Sektor prywatny	2732,3	15244,3	2276,4	2276,7	14936,1	2089,4
Przedsiębiorstwa	3,4	1238,9	29,5	3,4	1275,7	36,8
Gospodarstwa indyw. pow. 1 ha UR	1782,3	13627,0	2246,9	1558,4	13404,0	2052,6
Sektor publiczny	1,1	661,7	15,5	0,920	566,9	12,0

Źródło: [13]

Pod względem liczby gospodarstw w Polsce zawsze dominował sektor prywatny. Udział sektora publicznego zmniejszył się z około 24% w latach 1983-1987 do 4,2% w 2005 roku oraz 3,7% w 2010 roku. W latach 2005 i 2010 nastąpiło zmniejszenie liczby gospodarstw indywidualnych odpowiednio z 1,7 mln do 1,56 mln oraz zatrudnienia z 2,24 mln w 2005 r. do 2,05 mln w 2010 roku. Z danych tabeli 1 wynika również, iż nastąpił wzrost powierzchni UR będących w posiadaniu przedsiębiorstw produkcji rolnej oraz zatrudnienia w tych jednostkach. Na rysunku 4 przedstawiono strukturę użytków rolnych według grup obszarowych w gospodarstwach indywidualnych w latac Pod

względem liczebności gospodarstw w sektorze prywatnym w zależności od powierzchni użytków rolnych, najliczniejszą grupę stanowiły jednostki najmniejsze od 1 do 10 ha UR. Stan taki nie jest korzystny, gdyż jak podaje Zegar [16] dominacja gospodarstw obszarowo drobnych rzutuje na wskaźniki sprawności rolnictwa indywidualnego, ze względu na to, iż sprawność gospodarstw małych znacząco ustępuje gospodarstwom obszarowo większym. Dodatkowo występuje znaczne skorelowanie obszaru gospodarstw z nastawieniem rynkowym. Twierdzi się więc, iż powinna następować szybka koncentracja zarówno ziemi jak i produkcji. Rozdrobnioną strukturę agrarną trudno pogodzić ze zdolnością podołania wymogom przedsiębiorstw przemysłu spożywczego oraz obrotu rolnego i handlu. Gospodarstwa są niejako zmuszone do zwiększania skali produkcji i powiększania swoich rozmiarów.

RYSUNEK 4. Struktura użytków rolnych wg grup obszarowych gospodarstw indywidualnych w latach 2005 i 2010



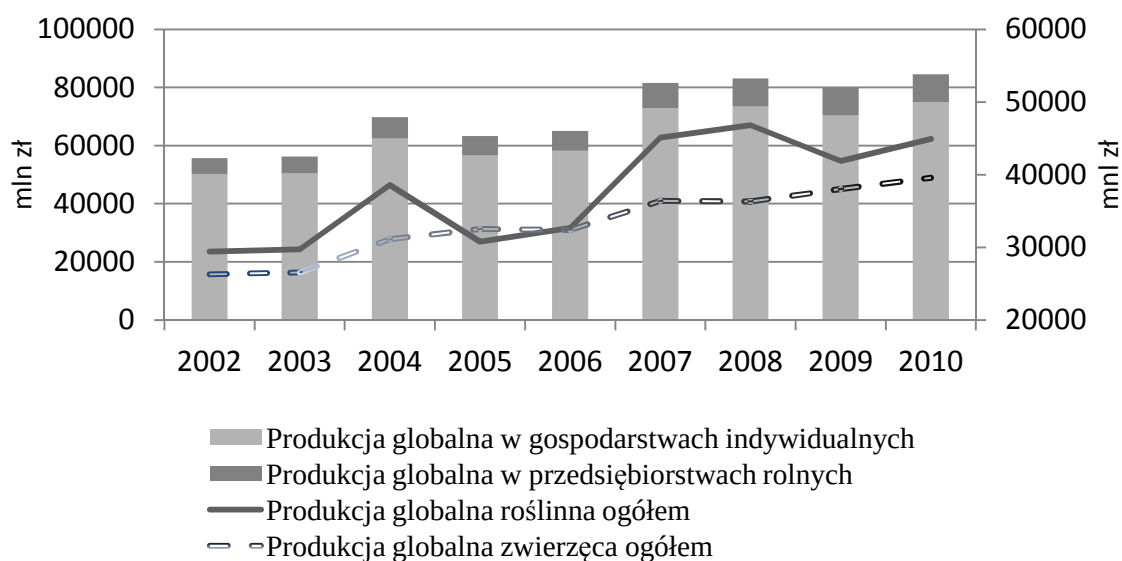
Źródło: [13]

Następuje koncentracja produkcji i wytwarzanie ujednoliconych partii towarów na potrzeby dużych sieci handlowych. Gospodarstwa drobne nie mają w tym przypadku szans na konkutowanie z jednostkami o dużej skali produkcji. Jak wynika z danych przedstawionych na rysunku 4 następuje zmniejszanie się liczby gospodarstw najmniejszych na rzecz jednostek o największej powierzchni, powyżej 50 ha UR. Od 2005 do 2010 roku w grupie o powierzchni od 50 do 100 ha nastąpił wzrost o 1 punkt procentowy, natomiast w gospodarstwach powyżej 100 ha o 4 punkty. Wskazuje to na pozytywny aspekt zmian w strukturze agrarnej.

4. Zmiany wielkości i struktury produkcji rolniczej

Wraz ze zmianami w strukturze agrarnej następowały zmiany w wartości produkcji. Na rysunku 5 zaprezentowano zmiany w wartości globalnej produkcji rolniczej roślinnej i zwierzęcej (lewa strona wykresu) w gospodarstwach rolniczych w latach 2002-2010 w cenach bieżących oraz udział produkcji globalnej wytwarzanej w przedsiębiorstwach i rolnych i gospodarstwach indywidualnych. Produkcja globalna rolnictwa wzrosła z 55,7 mld zł w 2002 roku do 84,5 mld zł w 2010 roku. Zmiany wartości produkcji roślinnej i zwierzęcej w analizowanych latach nie były zbieżne. O ile wartość produkcji zwierzęcej wzrastała równomiernie o tyle produkcja roślinna charakteryzowała się dużymi wahaniami. Może to świadczyć o większej zależności produkcji roślinnej od zmian sytuacji na rynku i dostosowywaniu się gospodarstw do zróżnicowanej sytuacji m. in. w zależności od warunków cenowych i możliwości zbytu produktów.

RYSUNEK 5. Produkcja rolnicza roślinna i zwierzęca w gospodarstwach indywidualnych oraz przedsiębiorstwach rolniczych

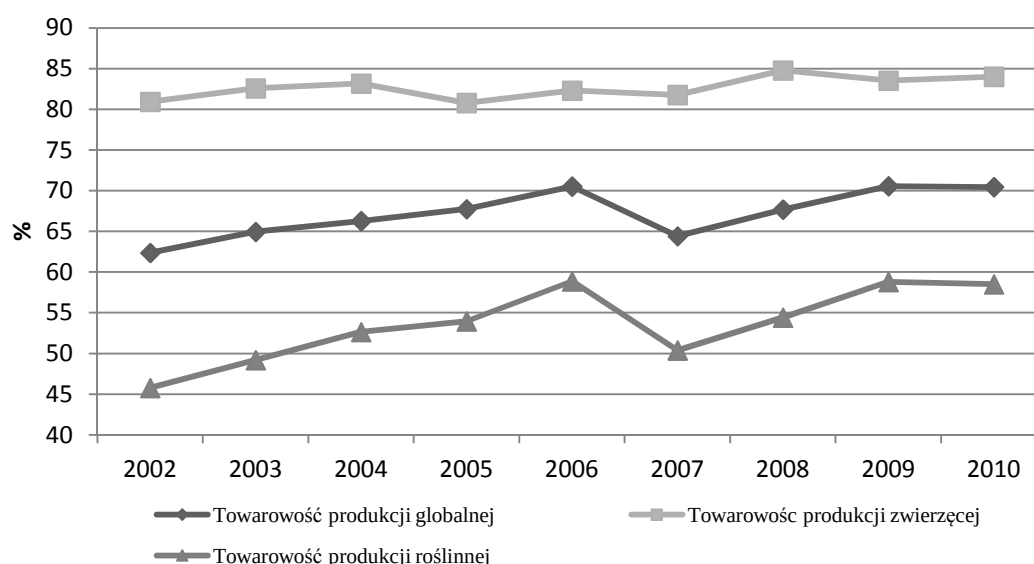


Źródło: [8]

Przykładowo, według GUS wyniki produkcyjne rolnictwa w 2005 r. były słabsze od tych, które osiągnęto w roku 2004, a dynamika wzrostu cen produktów rolnych sprzedawanych przez rolników była niższa od dynamiki wzrostu cen towarów i usług zakupywanych (niekorzystny wskaźnik „nożyc cen” dla rolnictwa wynoszący 96%). Na rynku podstawowych produktów rolnych utrzymywała się przewaga podaży nad popytem, co przyczyniało się do spadku cen produktów rolniczych [9]. Udział produkcji globalnej wytwarzanej w przedsiębiorstwach rolnych wzrósł w badanym okresie z 9,8% w 2002 roku do 11,3% w 2010 roku.

Produkcję wytworzoną w gospodarstwie rolniczym rolnik może wykorzystać ponownie w procesie produkcji, przeznaczyć na zużycie w gospodarstwie domowym, powiększyć zapasy produktów lub może zostać przeznaczona bezpośrednio na sprzedaż (rysunek 6). Przeznaczenie produkcji zwierzęcej na sprzedaż w analizowanym okresie kształtowało się na zbliżonym poziomie w granicach 80-85%. Wynika to przede wszystkim z większych trudności w krótkim okresie w zmianie profilu produkcji zwierzęcej niż roślinnej. Wydaje się, iż produkcja roślinna w większym stopniu może być kształtowana w zależności od zmian sytuacji na rynku. Wskazują na to m.in. większe wahania cen, jakimi charakteryzował się rynek produktów roślinnych (por. rysunek 4).

RYSUNEK 6. Zmiany towarowości produkcji rolniczej w latach 2002-2010



Źródło: obliczenia własne na podstawie: [8].

W okresach wysokich cen np. na zboże rolnicy mogą większą część wytworzonej produkcji przeznaczyć na sprzedaż i odwrotnie w sytuacji niekorzystnych cen – np. zużyć na pasze. Z danych rysunku 6 wynika, że czynniki koniunkturalne w niewielkim stopniu zakłócały wzrostową tendencję w poziomie towarowości produkcji rolniczej w Polsce. Towarowość produkcji globalnej wzrosła z 64,5% (średnio w latach 2002-2004) do 69,6% (w latach 2008-2010). Świadczy to o coraz większym powiązaniu gospodarstw rolniczych z rynkiem.

Podsumowanie

Sytuacja produkcyjna w rolnictwie polskim w ostatnim dziesięcioleciu kształtowana była zmianami instytucjonalnymi wynikającymi m.in. z procesu

integracji z UE oraz zmianami uwarunkowań makroekonomicznych. Wpływ tych czynników odznaczył się w zmianie struktury agrarnej przejawiającej się w zmniejszaniu liczby gospodarstw, powierzchni użytków rolnych i zatrudnieniu w rolnictwie. Zwiększeniu ulega powierzchnia UR w gospodarstwach najwyższych obszarowo (pow. 50 ha UR) i przedsiębiorstwach produkcji rolnej. Jest to oznaką pozytywnego procesu koncentracji w rolnictwie. W ostatnim dziesięcioleciu obserwuje się wyraźny wzrost towarowej produkcji rolniczej. Uwarunkowania instytucjonalne i ekonomiczne odgrywają szczególną rolę w rozwoju rolnictwa w Polsce. Współcześnie rolnictwo nie jest w stanie funkcjonować bez współpracy z odpowiednimi instytucjami. Stwarzają one możliwości poprawy warunków produkcyjnych i ekonomicznych podmiotów gospodarczych. Skutkiem oddziaływań różnego rodzaju instytucji jest zwiększenie zakresu powiązań gospodarstw i przedsiębiorstw rolniczych z rynkiem, czego przejawem jest m.in. wzrost towarowości produkcji rolniczej.

Literatura:

- [1] CZUDEK, A. i in. 2008: *Rola lokalnych instytucji w przekształceniach rolnictwa o rozdrobnionej strukturze gospodarstw*. Wyd. Uniwersytetu Rzeszowskiego.
- [2] CZYŻEWSKI, A., STĘPIEŃ, S., 2010: *Wspólna polityka rolna racją stanu Polski*. Biuletyn informacyjny ARR, nr 9-10, Warszawa.
- [3] GOŁĘBIEWSKA, B. 2010: *Organizacyjno-ekonomiczne skutki zróżnicowania powiązań gospodarstw rolniczych z otoczeniem*. Wyd. SGGW, Warszawa.
- [4] KATA, R. 2008: *Rola otoczenia instytucjonalnego w poprawie pozycji konkurencyjnej gospodarstw na rynku*. SERiA, t.X, z. 1. Lublin.
- [5] LIPSEY, R. G., 2009: Economic growth related to mutually interdependent institutions and technology. *Journal of Institutional Economics*, 5: 3. UK.
- [6] ŁUKASIK, W. 2010: XX-lecie działalności Agencji Rynku Rolnego. *Biuletyn informacyjny ARR*, nr 9-10, Warszawa.
- [7] NORTH, D. C. 1990: *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press, Cambridge.
- [8] Roczniki statystyczne za lata 2003-2011, Rocznik Statystyczny Rolnictwa 2011.
- [9] Rolnictwo w 2006 r. GUS www.stat.gov.pl
- [10] SIEKIERSKI, J. 2005: Wpływ instytucji na przemiany agrarne w Polsce. W: *Kwestia agrarna w Polsce i na świecie*. Wyd. SGGW, Warszawa.
- [11] STAŃKO, S. 2010: Perspektywy produkcji rolniczej w Polsce. *Biuletyn informacyjny ARR*, nr 9-10, Warszawa.

- [12] WILKIN, J. 2000: *Polskie rolnictwo w procesie transformacji, mechanizmy, tendencje i efekty przemian*. Roczniki Naukowe SERIA, t. 2, z. 1. Warszawa.
- [13] www.stat.gov.pl/ Powszechny Spis Rolny 2010 - Użytkowanie gruntów.
- [14] www.stat.gov.pl/gus/wskazniki_makroekon_PLK_ [dostęp 1. 12. 2012]
- [15] www.fao.org/worldfoodsituation/wfs-home/foodprices [dostęp: 20. 11. 2012]
- [16] ZEGAR, J. 2012: *Struktura obszarowa gospodarstw rolnych w Polsce. Stan i perspektywa zmian. Realia i co dalej. Studia i Materiały. Dwumiesięcznik społeczno-polityczny*, nr 1. www.realia.com.pl

PRAKTICKÁ APLIKACE DVOUSTUPŇOVÝCH NÁHODNÝCH VÝBĚRŮ V SOUBORU OBCÍ ČR

PRACTICAL APPLICATION OF TWO-STAGE CLUSTER SAMPLING IN THE POPULATION OF MUNICIPALITIES IN THE CZECH REPUBLIC

Kateřina Gurinová, Vladimíra Hovorková Valentová

Technická univerzita v Liberci

katerina.gurinova@tul.cz, vladimira.valentova@tul.cz

Klíčová slova:

dvoustupňový výběr – primární výběrová jednotka – průměrná odchylka – sekundární výběrová jednotka – směrodatná chyba odhadu průměru

Key words:

Two-stage cluster sampling – primary sampling unit – mean deviation – secondary sampling unit – standard error of mean

Abstract:

The aim of this paper is answering the questions following from the paper [2]. The authors examine the advantages of two-stage cluster sampling from the population of the Czech municipalities. The results of the real sampling were compared with the theory, and at the same time the way of sampling which would lead to the best characteristic of the sample was searched. The theoretical proposals were proved in some cases and in other ones not. In this paper the authors present the results of 180 samples with various numbers of primary and secondary sampling units. The samples come from the file with the data about the unemployment rate in the Czech municipalities in 31st December 2006.

Úvod

Potřeba praktické aplikace náhodných výběrů vyvstala v souvislosti s řešením projektu s reg. č. WD-30-07-1 s názvem Inovační přístup k řešení disparit na úrovni regionů, který je řešen na Ekonomické fakultě Technické univerzity v Liberci (dále jen EF TUL) od roku 2007. Jde o projekt výzkumného programu Ministerstva pro místní rozvoj. Dílčí výsledky tohoto výzkumu lze najít např. v [7] nebo v [5]. V prvních fázích projektu bylo provedeno dotazníkové šetření ve všech 6248 obcích ČR, jak byly evidovány při sčítání lidu, domů a bytů v roce 2001. Data poskytl řešitelům projektu Český statistický úřad (ČSÚ). Počet navrácených dotazníků byl neuspokojivý, proto se začalo uvažovat o výběrových šetřeních namísto vyčerpávajícího šetření. V souvislosti s tímto záměrem se začalo uvažovat, jak nejlépe provést takové výběro-

vé šetření, aby provedené odhady vybraných charakteristik základního souboru měly dostatečnou přesnost a spolehlivost.

1. Výsledky předchozího výzkumu

Tento příspěvek má návaznost na předchozí výzkumné aktivity, které byly publikovány v pracích [3], [4] a [2]. Bezprostřední souvislost má tento příspěvek s článkem [2], ze kterého vyplynuly určité výzvy k dalšímu řešení. V pracích [3] a [4] autorky provedly tři typy náhodných výběrů – prostý, oblastní a dvoustupňový. Oblastní výběry byly provedeny ve třech různých rozvrženích – rovnoměrném, optimálním a proporcionálním. Za oblasti byly zvoleny formální územní jednotky – kraje ČR. U dvoustupňového výběru byly jako primární výběrové jednotky stanoveny kraje ČR a sekundárními výběrovými jednotkami byly obce ČR. Hodnotícími kritérii při srovnání těchto tří typů náhodných výběrů byly směrodatná chyba odhadu průměru v základním souboru, průměrná odchylka jednotlivých výběrových průměrů od skutečného průměru v základním souboru a relativní přínos ze stratifikace [6]. V první části práce jsme došli k závěru, že nejlepší volbou pro provedení náhodného výběru z obcí ČR je prostý náhodný výběr. K tomuto závěru dojdeme však jen za předpokladu, že uvažujeme vyjmenovaná hodnotící kritéria a abstrahujeme od dalších faktorů, které výběr ovlivňují, jako je časová, finanční a organizační náročnost.

U oblastních výběrů jsme zjistily, že kraje nejsou vhodnými oblastmi a bylo by vhodné zamyslet se nad novou, vhodnější, definicí oblasti. To bylo provedeno následovně, kdy oblasti byly determinovány nově na základě velikostní kategorie obce podle počtu obyvatel, kterou používá ČSÚ. Avšak i v tomto případě jsme došli k závěru, že ani velikostní kategorie obce není uspokojivým kritériem pro stanovení oblastí, neboť nepřináší významné zlepšení přesnosti odhadů provedených na základě těchto výběrů.

V práci [2] už jsme se tak mohly zaměřit pouze na dvoustupňové výběry, které sice nepřinášejí tak dobré výsledky jako prostý náhodný výběr, ale v praxi jsou ideálním řešením z důvodu snazší realizace a úspory nákladů. Prostý náhodný výběr by byl v praxi obtížně akceptovatelný i přes výborné výsledky, které poskytuje.

Ve výše zmíněném článku jsme se zaměřily na srovnání různých typů dvoustupňových výběrů. Provedly jsme celkem 30 dvoustupňových výběrů, z nichž 15 bylo realizováno se stejnými pravděpodobnostmi a 15 s nesterjními (vysvětlení viz kapitola 2). Jako primární výběrové jednotky (PVJ) byly stanoveny kraje ČR a sekundárními výběrovými jednotkami (SVJ) byly obce ČR. U výběrů se stejnými pravděpodobnostmi jsme uvažovaly nejprve výběr 5 PVJ (5 výběrů), poté 6 PVJ (5 výběrů) a nakonec 7 PVJ (5 výběrů). A stejným

způsobem byly realizovány i výběry s nesterijnými pravděpodobnostmi. Naše aktivity vyústily k poznání, že nejlepší výsledky poskytují překvapivě výběry se stejnými pravděpodobnostmi, což ovšem může být způsobeno nevhodným stanovením významnosti PVJ pro základní soubor. Další překvapivé zjištění se týkalo výsledků výběrů se stejnými pravděpodobnostmi, kde se nepotvrdil teoretický předpoklad, že s rostoucím počtem PVJ roste přesnost odhadů, které jsou na základě nich prováděny. Nicméně na základě 5 výběrů pro různý počet PVJ nelze dělat žádné rozhodné závěry, neboť počet výběrů nebyl dostatečně velký. A to byl hlavní podnět k pokračování naší práce a napsání tohoto příspěvku.

2. Teoretické zázemí dvoustupňových výběrů

Dvoustupňový výběr, jak už bylo výše uvedeno, představuje jeden z typů náhodného výběru, pomocí kterého je možné získat reprezentativní výběrový soubor. Je založen na výběru určitého počtu jednotek na dvou stupních. V prvním stupni vybíráme z celkového počtu tzv. primárních výběrových jednotek (PVJ) předem daný počet těchto jednotek a na druhém stupni vybíráme z již vybraných PVJ tzv. sekundární výběrové jednotky (SVJ). Celkový počet PVJ by měl být menší než počet SVJ. Otázkou je, jaký počet PVJ v prvním stupni výběru vybrat. Např. Čermák [1] doporučuje, aby vybraný počet PVJ byl přibližně 10. Nikde však neuvádí, jaký je v tomto případě celkový počet PVJ. Toto doporučení by pak jistě nebylo použitelné, kdyby celkový počet PVJ byl 10 a méně. Toto ale není předmětem našeho zkoumání. Obecně platí, že s rostoucím počtem vybraných PVJ roste přesnost odhadu výběrové charakteristiky. Od určitého okamžiku však je růst přesnosti už zanedbatelný.

Výběr PVJ je možné uskutečnit se stejnými pravděpodobnostmi, což znamená, že nebereme v úvahu případnou rozdílnou velikost PVJ. Při takovém výběru platí, že každá z PVJ, která je při tahu součástí základního souboru, má stejnou pravděpodobnost, že bude vybrána. Jde vlastně o podstatu prostého náhodného výběru. Nebo je možné výběr provést s nesterijnými pravděpodobnostmi, tj. s pravděpodobnostmi úměrnými velikosti dané PVJ. Důležitou otázkou je, co se rozumí velikostí PVJ. Ve většině případů nemají PVJ stejnou velikost a z toho vyplývá, že jsou různě významné pro základní soubor. Pojem jejich velikosti je spojen vždy s určitou vlastností, kterou sledujeme. Pokud tedy rozhodneme, čím je daná velikost PVJ, pak pravděpodobnost jejího vytažení určíme např. podle Čermáka [1, 65]:

$$P_l = \frac{N_l}{N}, \quad (1)$$

kde N_l je rozsah l -té PVJ a N je rozsah základního souboru.

Výběr PVJ obvykle provádíme s vracením, čímž je zajištěno, že jednotlivé tahy jsou vzájemně nezávislými náhodnými pokusy. Výběr na druhém stupni lze provádět také různými způsoby. Sumarizace těchto způsobů již byla uvedena v [2, 141].

3. Praktické provedení dvoustupňových výběrů

Při provádění dvoustupňových výběrů jsme pracovaly s daty o míře nezaměstnanosti v % v ČR k 31. 12. 2006. Tyto údaje se týkaly všech obcí ČR a byly poskytnuty Českým statistickým úřadem. Za primární výběrové jednotky jsme znovu zvolily kraje ČR, sekundárními výběrovými jednotkami byly obce ČR. Celkem jsme provedly 180 výběrů, z toho 90 se stejnými pravděpodobnostmi a 90 s nestejnými pravděpodobnostmi. Přičemž v každé skupině bylo nejprve provedeno 30 výběrů, kdy počet PVJ je 5, dalších 30 výběrů, kdy počet PVJ je 6 a naposledy 30 výběrů, kdy počet PVJ je 7. Změnu počtu vybraných PVJ jsme prováděly z důvodu ověření teoretického předpokladu, že čím větší je počet vybraných PVJ, tím vydatnější je provedený odhad charakteristiky základního souboru. Při provádění výběru s nestejnými pravděpodobnostmi jsme vycházely z předpokladu, že velikost dané PVJ (kraj ČR) je dána počtem obcí, které k ní náležejí. Každý výběrový soubor má 520 jednotek, tj. obsahuje 520 obcí ČR. Rozsah výběrového souboru je převzat z předchozího výzkumu, aby byla zachována možnost srovnání těchto prací.

Nejprve byly vypočteny vybrané charakteristiky základního souboru, kde $\mu = 9,20197$, $\sigma = 5,574498$ a $\sqrt{D(\bar{y})} = 0,244458$. Dalším krokem našich aktivit bylo provedení dvoustupňových výběrů se stejnými pravděpodobnostmi. Provedly jsme prostý náhodný výběr ze souboru všech PVJ, tj. nebraly jsme ohled na významnost jednotlivých PVJ. Výběr byl prováděn s vracením. Na druhém stupni, kdy byl vybírán určitý počet SVJ, jsme již zohledňovaly velikost jednotlivých PVJ a provedly jsme výběr proporcionální velikosti PVJ. Z těchto výběrů jsme vypočítaly vybrané charakteristiky – výběrový průměr, výběrovou směrodatnou odchylku a odhad směrodatné chyby odhadu průměru v základním souboru. Hodnoty výběrových průměrů a směrodatných odchylek z důvodu úspory místa neuvádíme, hodnoty směrodatných chyb odhadu průměru jsou uvedeny pro různý počet vybraných PVJ v tabulce 1. Vztahy pro výpočet vybraných charakteristik uvádí např. Čermák [1, 53-66] nebo Lohr [6, 169-171 a 229-230]. Výpočty byly provedeny v programu STATGRAPHICS CENTURION XVI nebo v MS Excel.

V další fázi jsme prováděly výběry s nestejnými pravděpodobnostmi. Jak už bylo uvedeno, významnost dané PVJ (kraje) byla stanovena na základě počtu obcí, které jsou pod krajem evidovány. Praha (kód CZ010) zahrnuje jen samotné hlavní město. Pod kódem CZ020 dohledáme Středočeský kraj s 1146

obcemi, kód CZ031 nese Jihočeský kraj, který má pod sebou evidováno 623 obcí. Plzeňský kraj (kód CZ032) zahrnuje 501 obcí, Karlovarský kraj (kód CZ041) má 132 obcí, Ústecký kraj (kód CZ042) 354 obcí, Liberecký kraj (kód CZ051) 215 obcí, Královéhradecký kraj (kód CZ052) 448 obcí, Pardubický kraj (kód CZ053) 452 obcí, kraj Vysočina (kód CZ061) 704 obcí.

TAB. 1: Odhad směrodatných chyb odhadu průměru v základním souboru pro výběry se stejnými a nestejnými pravděpodobnostmi

Výběr	- se stejnými pravděp.			- s nestejnými pravděp.		
	PVJ = 5	PVJ = 6	PVJ = 7	PVJ = 5	PVJ = 6	PVJ = 7
Výběr 1	1,324	1,785	1,487	1,295	1,253	0,926
Výběr 2	1,165	1,239	0,921	1,161	1,545	1,527
Výběr 3	1,647	1,906	1,386	0,935	1,217	1,241
Výběr 4	1,581	0,474	1,075	0,263	1,656	1,241
Výběr 5	0,874	1,331	1,166	0,890	1,461	1,020
Výběr 6	1,763	1,743	1,105	1,146	1,066	1,076
Výběr 7	1,902	0,657	0,705	1,541	1,657	1,138
Výběr 8	1,061	1,338	1,432	2,116	1,053	0,910
Výběr 9	1,752	1,239	0,667	1,116	1,755	1,011
Výběr 10	0,515	1,489	1,032	0,991	1,504	1,112
Výběr 11	1,110	0,802	1,093	1,482	1,313	0,774
Výběr 12	1,076	1,099	1,291	0,712	1,659	1,423
Výběr 13	0,988	1,448	0,870	1,325	1,364	1,441
Výběr 14	1,763	1,800	0,978	1,241	0,887	1,454
Výběr 15	1,323	1,776	1,402	1,722	1,608	0,917
Výběr 16	1,743	1,634	0,804	1,193	1,004	1,228
Výběr 17	0,645	1,209	0,886	1,182	1,070	1,068
Výběr 18	0,677	1,414	1,431	1,510	1,169	0,918
Výběr 19	0,947	0,800	1,209	1,433	1,250	1,184
Výběr 20	1,209	1,043	0,908	1,473	1,819	0,976
Výběr 21	1,038	1,612	1,461	1,134	0,663	1,392
Výběr 22	1,136	1,158	0,944	1,491	1,351	1,420
Výběr 23	1,942	1,319	1,143	1,418	1,270	1,014
Výběr 24	1,613	1,040	0,737	1,046	1,275	1,221
Výběr 25	1,853	1,551	0,961	1,329	1,277	0,954
Výběr 26	1,146	1,111	1,012	1,239	1,320	0,715
Výběr 27	1,518	0,697	1,351	1,447	0,971	1,024
Výběr 28	1,423	0,630	0,812	0,821	0,667	0,798
Výběr 29	1,213	0,910	1,355	0,619	1,644	1,174
Výběr 30	1,890	1,130	0,620	1,663	1,467	1,113

Zdroj: vlastní výpočet

Jihomoravský kraj eviduje (kód CZ062) 672 obcí, Olomoucký kraj (kód CZ071) 397 obcí, Zlínský kraj (kód CZ072) 304 obcí a Moravskoslezský kraj (kód CZ080) 299 obcí. Pravděpodobnost vytažení určité PVJ se vypočítá podle

vztahu (1). Výpočtem jsme se dostaly k těmto výsledkům: $P(CZ010) = 0,00$; $P(CZ020) = 0,18$; $P(CZ031) = 0,10$; $P(CZ032) = 0,08$; $P(CZ041) = 0,02$; $P(CZ042) = 0,06$; $P(CZ051) = 0,04$; $P(CZ052) = 0,07$; $P(CZ053) = 0,07$; $P(CZ061) = 0,11$; $P(CZ062) = 0,11$; $P(CZ071) = 0,06$; $P(CZ072) = 0,05$; $P(CZ080) = 0,05$. Z uskutečněných 90 výběrů byly vypočítány opět vybrané charakteristiky, z nichž odhad směrodatné chyby odhadu průměru v základním souboru je uveden v tabulce 1.

Právě směrodatná chyba odhadu průměru v základním souboru byla jedním z kritérií, pomocí kterého jsme srovnávaly jednotlivé výběry. Jak vidíme v tabulce 1, nejmenších směrodatných chyb odhadu se dosahuje při výběru se stejnými pravděpodobnostmi, kdy počet PVJ je roven 7. Zároveň můžeme konstatovat, že se potvrdil předpoklad, že s rostoucím počtem vybíraných PVJ se směrodatná chyba snižuje. Podíváme-li se na výběry s nestejnými pravděpodobnostmi, zde je směrodatná chyba odhadu v průměru nejnižší u výběru $PVJ = 7$ a nejvyšší u výběru $PVJ = 6$. Zde by tedy teoretický předpoklad o snižování směrodatné chyby odhadu s rostoucím počtem vybíraných PVJ nebyl splněn dokonale. Porovnáme-li potom mezi sebou výběry se stejnými a nestejnými pravděpodobnostmi, dojdeme k závěru, že směrodatné chyby odhadu u výběrů s nestejnými pravděpodobnostmi jsou nižší než u výběrů se stejnými pravděpodobnostmi. Výjimku tvoří výběr se stejnými pravděpodobnostmi pro $PVJ = 7$.

Druhým kritériem pro srovnání jednotlivých druhů výběrů byla průměrná odchylka jednotlivých výběrových průměrů od skutečného průměru v základním souboru. Vzhledem k charakteru hodnot, ze kterých je počítána, byla formulována jako kvadratický průměr (2):

$$\text{průměrná odchylka} = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^k (\bar{y}_i - \mu)^2}{k}}, \quad (2)$$

kde $\bar{y}_i$ jsou jednotlivé výběrové průměry a k je počet výběrových souborů. Hodnoty průměrné odchylky pro výběry se stejnými i nestejnými pravděpodobnostmi uvádíme v tabulce 2.

TAB. 2: Průměrná odchylka dvoustupňových výběrů

Výběr	- se stejnými pravděp.			- s nestejnými pravděp.		
	PVJ = 5	PVJ = 6	PVJ = 7	PVJ = 5	PVJ = 6	PVJ = 7
Prům. odchylka	1,438	0,981	1,318	1,141	1,013	1,129

Zdroj: vlastní výpočet

Jak je zřejmé z dat v tabulce 2, nejnižší průměrné odchylky je dosaženo u výběru se stejnými pravděpodobnostmi, kdy počet vybíraných PVJ je 6. Tato hodnota však může být považována za výjimku, neboť v souhrnu vychází nižší hodnota průměrných odchylek pro výběry s nestejnými pravděpodobnostmi.

Závěr

Z minulých aktivit prováděných v rámci tohoto výzkumu jsme došly k závěru, že nejlepší volbou pro provedení náhodného výběru za souboru všech obcí ČR by byl prostý náhodný výběr. Pokud ovšem přihlídneme i k takovým faktorům, jako je finanční, časová a organizační náročnost takového šetření, dojdeme k závěru, že je rozumnější provést výběr dvoustupňový. V tomto příspěvku jsme pak ověřily, že při dvoustupňovém výběru je vhodnější zvolit výběr s nestejnými pravděpodobnostmi, neboť velikost jednotlivých PVJ je natolik odlišná, že hraje důležitou roli pro výslednou spolehlivost odhadů dělaných na základě těchto výběrů. Zároveň lze doporučit vybírání vyššího počtu PVJ (většího než 5) z důvodu větší vydatnosti odhadů. Můžeme tedy shrnout, že na základě provedení velkých výběrů byly teoretické poznatky o dvoustupňových výběrech ověřeny.

Literatura:

- [1] ČERMÁK, V., VRABEC, M. *Teorie výběrových šetření. Část 3.* 1. vyd. Praha: Vysoká škola ekonomická, 1999. 108 s. ISBN 80-245-0003-5.
- [2] GURINOVÁ, K., HOVORKOVÁ VALENTOVÁ, V. Advantages of Two-Stage Cluster Sampling When Carrying Out the Random Sampling from the Population of the Czech Republic. In *Liberec Economic Forum 2011. Proceedings of the 10th International Conference. 19th – 20th September 2011.* 1st ed. Liberec: TUL, 2011, s. 139-146. ISBN 978-80-7372-755-0.
- [3] GURINOVÁ, K., HOVORKOVÁ VALENTOVÁ, V. Možnosti provedení náhodných výběrů z populace ČR za účelem zkoumání vývoje hospodářských ukazatelů. In *VII. ročník mezinárodní konference aplikované statistiky FernStat_CZ 2010, Ústí nad Labem 23. – 24. 9. 2010. Sborník příspěvků.* 1 vyd. Ústí nad Labem: UJEP, FSE, 2010, s. 35-42. ISBN 978-80-7414-284-0.
- [4] GURINOVÁ, K.; HOVORKOVÁ VALENTOVÁ, V. Ways How to Take Random Samples from a Population for the Needs of an Economic Indicators Analysis. *ACC JOURNAL.* 1st ed. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2010, vol. XVI, iss. 2 (Issue B), p. 53-62. ISSN 1803-9782.
- [5] JÁČ, I. Vyhodnocení dotazníkového projektu v rámci inovačního řešení disparit. *E+M Ekonomie a Management.* 1st ed. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2008, vol. 11, iss. 2, p. 31-40. ISSN 1212-3609.

- [6] LOHR, S. L. *Sampling: Desing and Analysis*. 2nd ed. Boston, USA: Brooks/Cole, 2010. 596 p. ISBN 978-0-495-11084-2.
- [7] RYDVALOVÁ, P., ŽIŽKA, M. *Konkurenceschopnost a jedinečnost obce*. 1. vyd. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2008. 217 s. ISBN 978-80-7372-423-8.

EURO VERSUS DOLAR A KORUNA

EURO VERSUS DOLLAR AND CROWN

Ladislav Hájek

Univerzita Hradec Králové

ladislav.hajek@uhk.cz

Klíčová slova:

optimální měnová zóna – euro – americký dolar – česká koruna – měnový kurz

Key words:

optimal currency zone – US dollar – euro – Czech crown – exchange rate

Abstract:

The aim of this paper is to formulate an alternative view on the euro as significant world currency alongside the U.S. dollar, based on the theory of optimum currency area (OCA) and on a comparison of some economic and psychological factors influencing the currency stability. Euro compared to the U.S. dollar has no worse economic backgrounds, but is threatened more by psychological factors that weaken the confidence in its origin and future.

Úvod

Euro (EUR) jako společná měna bylo zavedeno 1. 1. 1999 nejprve jako zúčtovací jednotka pro bezhotovostní platby a od 1. 1. 2002 i v podobě bankovek a mincí. Vedle členských zemí Evropské měnové unie (EMU) používají tuto měnu i některé malé nečlenské státy EMU jako je Monako, San Marino, Vatikán, Andora, Černá Hora a Kosovo.

Více než ekonomické problémy Evropy *ohrožuje stabilitu eura podkopávání důvěry* v jeho budoucnost z různých pozic a důvodů. Cílem tohoto příspěvku je zformulování alternativního pohledu na postavení eura jako významné světové měny vedle amerického dolaru, a to na základě teorie optimální měnové oblasti (OMO) a srovnání některých ekonomických a psychologických faktorů, které měnovou stabilitu podmiňují.

1. Optimální měnová oblast (zóna)

Vznik společné evropské měny euro byl od samého počátku až do současnosti prosazován, ale i kritizován z pohledu teorie optimální měnové oblasti (OMO). Tento pojem je spojen s kanadským ekonomem Robertem A. Mundellem, nositelem Nobelovy ceny za ekonomii. Ve svém článku z roku 1961 definoval podmínky, při kterých by dva regiony mohly sdílet jednotnou mě-

nu v systému pružného měnového kurzu. [8, s. 657-665] Teorii OMO dále rozpracoval např. McKinnon (1963), Kenen (1969), Fleming (1971), Cohen a Wyplosz (1989), Krugman (1993). Frankel a Rose tvrdí, že obchodní vztahy, jejich struktura a symetrie hospodářských cyklů jsou ve velké míře závislé na tom, zda obě země jsou součástí měnové unie. Každá měnová unie bude podle jejich názoru utvářet optimální měnovou oblast až ex post. Některá kritéria používaná k posouzení toho, zda dva nebo více regionů tvoří optimální měnovou oblast, jsou tedy ve své podstatě endogenní. [6, s. 563-570]

Měnová integrace má i podle R. Mundella pozitivní zpětný vliv na to, do jaké míry budou postupně naplňována kritéria optimality. Tento proces se však v posledních letech zpomalil především v souvislosti s finanční a ekonomickou krizí. V této situaci vzrůstá kritika fungování Evropské měnové unie, eura a sílí pochybnosti o jeho budoucnosti. Vznik eura byl založen na politickém rozhodnutí, a proto i jeho další vývoj či zánik závisí především na politické vůli a rozhodnutí členských zemí EMU.

Optimální měnovou oblast můžeme definovat následujícími znaky: otevřenost národních ekonomik, obchodní propojenost národních ekonomik, podobná struktura tvorby hrubého domácího produktu (HDP) podle odvětví, sladěnost hospodářských cyklů, podobná míra inflace, podobná ekonomická úroveň, mobilita kapitálu a práce, flexibilní ceny a mzdy, koordinace monetární i fiskální politiky. Z hlediska možnosti zapojení ČR do Evropské měnové unie je naplněna většina výše uvedených faktorů. ČR je vysoce otevřenou ekonomikou malého ekonomického rozměru. Více než 80 % HDP je realizováno prostřednictvím zahraničního obchodu. Naplňována je i většina dalších předpokladů. Z hlediska fungování optimální měnové zóny v Evropě je hlavním omezením *nedostatečná mobilita práce a koordinace fiskální politiky.*

2. Americký dolar versus euro

Při mezinárodním srovnávání je rozhodující, aby byla uplatněna *stejná kritéria*, která by na základě analýzy reálného stavu ekonomiky umožnila objektivní hodnocení ekonomické výkonnosti, konkurenceschopnosti, zadlužení aj. Rozdíly v metodě měření HDP a vykazování dalších makroekonomických veličin, srovnávání ukazatelů se shodnými či podobnými názvy, ale s různým obsahem vedou při mezinárodním srovnávání ke zkresleným analýzám, závěrům a jejich interpretaci analytiky, ekonomickými experty a médii, k utváření určitého očekávání, které zpětně ovlivňuje ekonomiku včetně utváření měnového kurzu světových měn.

Vedle informací, které hodnotí USA jako zemi s vysokou ekonomickou výkonností, produktivitou práce, nízkou inflací a nezaměstnaností se stále více prosazují i v USA *alternativní analýzy a srovnávací studie*, které korigují

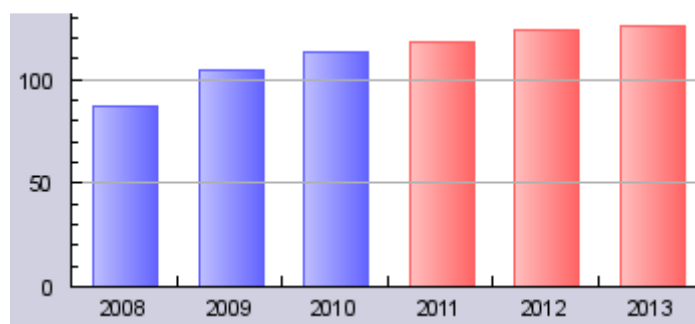
údaje analytiků a ratingových agentur tak, aby byly skutečně mezinárodně srovnatelné a měly větší vypovídací hodnotu. Alternativní, mezinárodně srovnatelné informace o výkonu a vývoji ekonomiky USA jsou např. na stránkách Shadow Government Statistics [9] nebo na stránkách Ministerstva financí USA. [1]

Veřejný dluh USA (Total US Government det – zahrnuje deficit federální, deficity států unie, měst a obcí) dosáhl v roce 2012 110 % ve vztahu k HDP [10], v členských zemích EU-17 v průměru 90 %, v zemích EU-27 83.5%. [5] Ke konci fiskálního roku 2012/2013 (28. 2. 2013) je odhadován veřejný dluh USA na 20,5 bil. USD, tj. 126 % HDP. Přitom metoda měření HDP v USA nadhodnocuje tento ukazatel ve srovnání s EU např. v odhadu přínosu stínové ekonomiky, vykazování amortizace, vymezení investic, při stanovení cenového deflátoru apod. [7, s. 5-13]

Pro mezinárodní srovnatelnost musíme toto nadhodnocení korigovat směrem dolů. *Podíl celkového deficitu veřejných rozpočtů USA na redukovaném HDP* by nečinil uvedených 126 %, ale je *ve srovnatelných údajích podstatně vyšší*.

Kurz dolaru tak neodráží skutečný stav americké ekonomiky charakterizovaný z pohledu celkového zadlužení, produktivity, ale i dalších alternativních, srovnatelných údajů s EU. Pokud by za 13 let od zavedení eura jako společné měny došlo reálně k rychlejšímu růstu ekonomické úrovně USA ve srovnání s vývojem v zemích Evropské měnové unie (EMU), potom by měl být průměrný kurz USD a EUR podstatně blíže výchozímu bodu 0,82 USD za 1 EUR v roce 2000 popř. i pod touto hodnotou.

GRAF 1: Veřejný dluh USA v letech 2008-2013 (v % HDP, bil. USD)



Zdroj: <http://www.usgovernmentdebt.us/>

V roce 2008 před nástupem finanční a ekonomické krize byl kurz US dolaru vůči euru nejsilnější a dosahoval 1,59 USD za 1 EUR. V prosinci roku 2012 byl uvedený kurz 1,31 USD za 1 EUR. Z toho vyplývá, že *prostor pro depreciaci eura je stále široký*. Případná depreciace eura vůči USD by zvýšila konkurenceschopnost evropských výrobců na světových trzích, rozšířila možnosti vývozu a zlepšila stav platební bilance.

Přes kritiku eura a zpochybňování jeho pozice se postupně zvyšuje jeho úloha jako rezervní měny v mezinárodním měnovém systému na úkor amerického dolaru. V roce 1999 držely centrální banky 71 % svých devizových rezerv v USD a 18 % v eurech. V roce 2007 poklesl podíl amerického dolaru v světových devizových rezervách na 64 % a narostl podíl eura na 25 %.[4, s. 10] Tento proces s určitými výkyvy dále pokračuje. Trvá i vážný zájem řady evropských zemí o vstup do EMU a nahrazení národní měny eurem.

Stabilita každé měny závisí nejen na ekonomických podmínkách, ale především na psychologických faktorech, na důvěře domácích a zahraničních ekonomických subjektů (domácností, firem, vlád, finančních investorů) založené na obrazu o ekonomické a politické situaci v dané měnové oblasti utvářené analytiky, politiky a šířené médii.

Výhodou dolarové zóny je dlouhá historie a tradice dolaru jako světové a rezervní měny, která se datuje od roku 1785 (název pochází z jáchymovského tolaru), ale i obraz vytvářený o americké ekonomice médii. Uvnitř této zóny převládá důvěra založená na dolaru jako výrazu ekonomické, sociální a kulturní svébytnosti. Americký dolar je oficiální měnou i v některých dalších zemích jako je Panama, Ekvádor, Salvador aj.

V Evropě je v tomto smyslu situace zcela jiná. Kritika eura a myšlenky sjednocené Evropy, EU, EMU jsou interpretovány některými politiky především jako boj za národní zájmy a identitu. Přitom je česká ekonomika bezprostředně spojena s ekonomikou evropskou, česká koruna je bezprostředně závislá na vývoji eura.

Přes všechny problémy EMU, *nejdůvěryhodnější a nejbezpečnější světovou měnou vedle dolaru je stále euro*. Další vývoj kurzu hlavních světových měn závisí na *rozhodnutí investorů (věřitelů) zemí BRICS* (Brazílie, Rusko, Indie, Čína, Jihoafrická republika). Tyto země podrobně analyzují *skutečný stav hlavních světových ekonomik* nejen na základě mezinárodních ratingů, které ztratily svoji důvěryhodnost v souvislosti s propuknutím světové finanční krize, ale především na základě nezávislých, srovnatelných analýz a studií. Výsledkem bude *zprvu skrytá a postupná změna orientace finančních investorů od amerických dluhopisů k eurobondům popř. ke zlatu*.

Tento proces bude pozvolný, neboť rychlý odchod z dolarové oblasti by vyvolal prudkou depreciaci USD, která by představovala velké ztráty pro uvedené věřitele. Devizové rezervy Číny dosahovaly v roce 2010 2,85 bil. USD, z nichž je velká část vázána na americké dluhopisy. Čína má malý podíl devizových rezerv ve zlatě, její zásoby zlata činí 1 054,1 tun, což je jen 1,6 % z celkových devizových rezerv. [2]

3. Pozice české koruny

Od vzniku ČR a zavedení české koruny v roce 1993 dochází k postupné apreciaci národní měny. Vedle růstu produktivity práce a konkurenceschopnosti české ekonomiky byl důležitým faktorem tohoto vývoje příliv zahraničního kapitálu, především přímých zahraničních investic (PZI). Tyto investice do ČR dosáhly od roku 1993 nejvyšší úrovně v roce 2005, a to 11,6 mld. USD (od roku 1998 zahrnují PZI i reinvestovaný zisk). Do tohoto roku představovaly zahraniční investice důležitý příjem na finančním účtu platební bilance.

Česká republika od svého vzniku v roce 1993 do roku 2011 získala přímé zahraniční investice v hodnotě téměř 2,5 bil. Kč. V nejbližších letech bude pravděpodobně ve stále větší míře docházet k repatriaci výnosů popř. i základního kapitálu do země původu. V roce 2011 činil příliv přímých zahraničních investic do ČR jen 95,6 mld. Kč, tj. 5,4 mld. USD, z čehož však více jak 90 % tvořily reinvestované zisky. [3]

Zahraniční firmy přitom v ČR reinvestují jen část zisků a většinu příjmů v podobě dividend převádějí domů popř. do jiných zemí s vyšším zhodnocením investovaného kapitálu. V letech 2009 – 2011 představoval tento odliv 150 - 170 mld. Kč ročně ve srovnání se 7 mld. Kč v roce 1999. Uvedený proces bude dále pokračovat a vytvářet tlak na nerovnováhu platební bilance a ovlivňovat vývoj kurzu české koruny.

Podniky pod zahraniční kontrolou se v roce 2009 podílely 42,5 % na celkové produkci ČR, na hrubé přidané hodnotě 30,6 %, na čistých firemních ziscích 60 %, zaměstnávaly více jak 20 % pracovníků národního hospodářství, vyplácely 33 % z celkového objemu mezd a platů a více jak 75 % se podílely na celkovém vývozu. [3]

Zahraniční kapitál má v ČR rozhodující postavení v bankovníctví, kde jeho podíl dosáhl 97 % a v automobilovém průmyslu. Hlavním našim obchodním partnerem jsou země EU, které se podílejí z 83 % na vývozu z ČR a 64 % na dovozu. Většina transakcí se zahraničím se proto realizuje v eurech, ale narůstá rovněž rozsah úspor českých subjektů (firem i domácností) v uvedené světové měně.

S oddalováním přijetí eura bude vzrůstat *nebezpečí velkých kurzových výkyvů* (popř. rychlého a silného znehodnocování české koruny). Podnět k takovému zvratu nemusí vždy souviset s reálným ekonomickým vývojem, ale může mít *původ v oblasti domácí politiky*, může být důsledkem spekulativního rozhodnutí velkého finančního investora nebo *souviset s povahou ekonomických informací a jejich vnímáním zahraničními investory*.

V mezinárodních statistických přehledech se při srovnávání národních ekonomik kromě zastaralých, nerevidovaných a nesrovnatelných údajů rovněž objevují závažné *chyby*, jak tomu bylo např. ve *Zprávě o globální finanční stabilitě*, kterou vydal Mezinárodní měnový fond v dubnu 2009. Pro ČR byl *podíl zahraničního dluhu* v původní zprávě *uváděn ve výši 236 %* vůči našim devizovým rezervám, *po revizi* byl tento dluh *snížen na pouhých 89 %* z devizových rezerv. Jen rychlá reakce ČNB a korekce chybných údajů uklidnila devizové trhy a zastavila depreciaci české koruny.

Nepřesné a mezinárodně nesrovnatelné ekonomické údaje popř. povrchní interpretace těchto údajů analytiky ovlivňuje chování investorů na burze zboží, cenných papírů, ale především na devizových burzách. Česká koruna je ve srovnání se světovými měnami, jako je EUR a USD *velice zranitelnou národní měnou*. Hlavním rizikem pro podnikatele i domácnosti do budoucnosti je odkládané přijetí eura.

Závěr

Stabilita každé měny závisí nejen na ekonomických podmínkách, ale především na psychologických faktorech, na důvěře domácích a zahraničních ekonomických subjektů založené na obrazu o ekonomické a politické situaci v dané měnové oblasti utvářené analytiky, politiky a šířené médii.

Přes všechny problémy EMU, *nejdůvěryhodnější a nejbezpečnější světovou měnou vedle amerického dolaru je stále euro*. Pro ČR by byl *vstup do Evropské měnové unie a přijetí eura významným faktorem stabilizace ekonomického prostředí a úspory transakčních nákladů*. S oddalováním přijetí eura bude vzrůstat *nebezpečí velkých kurzových výkyvů*. Podnět k takovému zvratu *nemusí vždy souviset s reálným ekonomickým vývojem*, ale může mít *původ v oblasti domácí politiky nebo souviset s povahou ekonomických informací a jejich vnímáním zahraničními investory*.

Literatura:

- [1] Bureau of the United States Department of the Treasury:
<http://fms.treas.gov/index.html>
- [2] CIA: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/sf.html>
- [3] ČNB: Přímé zahraniční investice.
http://www.cnb.cz/cs/statistika/platebni_bilance_stat/pzi/index.html
- [4] ECB: The International Role of the Euro.
<http://www.ecb.int/pub/pdf/other/euro-international-role201207en.pdf>
- [5] Eurostat: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/2-24102012-AP/EN/2-24102012-AP-EN.PDF

- [6] FRANKEL, J., ROSE, A. (1998) Is EMU more justifiable ex post than ex ante?, *European Economic Review*, 41, 563–570.
http://reference.kfupm.edu.sa/content/i/s/is_emu_more_justifiable_ex_post_than_ex__114734.pdf
- [7] HÁJEK, L. Měření hrubého domácího produktu a ekonomický růst v Evropské unii a USA. *E+M Ekonomie a Management*, 2005, roč. 8, č. 4, s. 5-13, ISSN 1212-3609
- [8] MUNDELL, A. R. A Theory of Optimum Currency Areas. In: *The American Economic Review*, Vol. 51, No. 4 (Sep., 1961), pp. 657-665.
<http://web.ntpu.edu.tw/~guan/courses/Mundell61.pdf>
- [9] Shadow Government Statistics: <http://www.shadowstats.com/>
- [10] US Government debt. <http://www.usgovernmentdebt.us/>

ANALÝZA CEN BENZÍNU A NAFTY V ČR

ANALYSIS OF THE PETROL AND NAPHTHA PRICES IN THE CZECH REPUBLIC

Vladimír Hajko

Masarykova Univerzita v Brně

vladimir.hajko@mail.muni.cz

Klíčová slova:

benzín – nafta – cenová analýza – kointegrace – Česká republika

Key words:

petrol – naphtha – price analysis – cointegration – Czech Republic

Abstract:

The article examines the existence of the long-run equilibrium relationship between Rotterdam spot market prices and final prices in the individual countries for petrol and naphtha. The hypothesis is not supported by the evidence. However, in case of petrol there is an evidence for the feedback effect, i.e. mutual influence between the prices in the individual countries and the spot market prices. In case of naphtha, only the causality from the spot market prices to the prices in the individual countries can be observed.

Úvod

Obsahem tohoto příspěvku je zkoumání vztahu mezi cenami benzínu a nafty před zdaněním a po zdanění v ČR a spotovými cenami benzínu a nafty na Rotterdamské burze. Pro srovnání jsou zahrnuty i ceny na průměru EU-27 v období 2005-2012.

Zkoumanou hypotézou je existence dlouhodobého rovnovážného vztahu mezi spotovou cenou benzínu a nafty na Rotterdamské burze a koncovými cenami ve zvolených zemích.

1. Představení problematiky

Pohonné hmoty, zejména pak z hlediska běžné spotřeby relativně nejvýznamnější druhy jako jsou benzín a motorová nafta (v tomto článku nejsou zkoumány vztahy k dalším druhům paliv, jako jsou lehká motorová nafta (Marine gas oil), těžký topný olej / těžké námořní palivo (heavy fuel oil), a jiné), představují poměrně atraktivní objekt zájmu veřejnosti a jejich ceny jsou i častým cílem kritiky - zejména pak s ohledem na ne/platnost kauzálního vztahu mezi zvýšením cen surové ropy a zvýšením cen pohonných hmot.

Mimo další specifika pak rovněž stojí v zájmu vlád jakožto podstatný fiskální zdroj, a v poslední době rovněž jakožto předmět zájmu politik cílených na snižování emisí oxidu uhličitého.

Příkladem zkoumání vztahu mezi cenami surové ropy a některými ropnými produkty mohou být např. [1] a [4], kteří nalézají dlouhodobou rovnováhu mezi (spotovými) cenami surové ropy a ropnými produkty. V těchto analýzách však autoři pracovali pouze s cenami ropných produktů na burze. Jak je dále představeno v textu, závěry při zpracování pro koncové ceny se však odlišují od ideálního konkurenčního prostředí burzovního trhu.

2. Metodologie

V kontextu této analýzy se zaměřím především na zkoumání platnosti kointegračního vztahu mezi koncovou cenou benzínu a nafty a jejich spotovými cenami.

Pro jednotlivé řady byly odhadnuty tzv. Engle-Grangerovy [2] kointegrační regrese - v zásadě je lze chápat jako odhad dlouhodobých rovnovážných vztahů pro proměnné, které jsou integrovány řádu $I(1)$ (tj. vykazují v úrovních nestacionaritu, avšak v prvních diferencích jsou již stacionární) a které sdílejí společný stochastický trend. Zkoumaná nulová hypotéza Engle-Grangerova testu kointegrace je tedy, zda rezidua z kointegrační regrese:

$$p_{1t} = \alpha + \beta p_{2t} + \varepsilon_t$$

vykazují stacionaritu (jak by tomu bylo v případě, že obě časové řady mají společný stochastický trend) či nikoliv. V případě nezamítnutí nulové hypotézy nestacionarity reziduí z kointegrační regrese je proveden souhrnný odhad tzv. vektorového autoregresního modelu (VAR), kde jednotlivé ceny jsou obsahem vektoru P :

$$P_t = \alpha + \Pi \sum_{j=1}^m P_t + \varepsilon_t$$

a pozornost je věnována tzv. Grangerovské kauzalitě [3] mezi cenami PHM v ČR a na Rotterdamské burze, neboli tomu, zda zpožděné hodnoty změny ceny na burze jsou schopny ovlivnit (resp. vysvětlit) současné změny ceny v dané zemi a naopak.

3. Data

Zdroje použitých dat tvořily:

- Pro průměrné ceny surové ropy (crude_oil_RD), benzínu (petrol_RD) a nafty (naphtha_RD) na Rotterdamské burze byla využita databáze organizace INSEE.fr, data představují průměrnou obchodovanou cenu v USD za tunu.

- Pro data o cenách benzínu¹ a nafty² v jednotlivých zemích byla využita databáze The Market Observatory for Energy provozovaná DG Energy Evropské komise, data tvoří pozorování o průměrné ceně u čerpacích stanic v EUR/1000 l.
- Pro přepočet na společné jednotky byly využity konverzní faktory publikované společností BP:
<<http://www.bp.com/conversionfactors.jsp>> a pro přepočet na společnou měnu referenční kurz Evropské centrální banky (ECB). V rámci prezentace výsledků zdanění byly data s využitím referenčních kurzů ECB přepočteny na vyjádření v CZK/l.

Veškeré tabulky, grafy a výpočty jsou výsledkem vlastního zpracování. Pro následující odhady byly použity proměnné v (přirozených) logaritmech. U p-hodnot označují *, **, *** statistickou významnost postupně na hladinách $\alpha = 0.1, 0.05$ a 0.01 .

4. Výsledky a komentáře

Následující tabulky představují výsledky Engle-Grangerových kointegračních regresí³. Jak lze dovodit, na hladině významnosti 5 % nenalézáme evidenci pro kointegrační vztah u cen benzínu. U cen nafty lze hovořit o jisté evidenci mezi českými cenami nafty po zdanění a cenou surové ropy (avšak nikoliv cenou nafty na burze).⁴ Zajímavostí je, že pro průměrné ceny v EU by se při mírném uvolnění hl. spolehlivosti dalo hovořit o možnosti existence takového vztahu, avšak pouze před zdaněním - po zdanění již taková evidence chybí (jak naznačují výsledky podrobnějšího zkoumání vývoje zdanění, je právě velikost daňových plateb významným diferenciativním faktorem jak z hlediska produktového, tak geograficky, tj. mezi původními a novými zeměmi EU⁵).

¹ CZpetrolNT pro ceny v ČR před zdaněním a CZpetrolWT pro ceny v ČR po zdanění, dále EU_27petrolNT a EU_27petrolWT pro průměrné ceny v EU-27

² Analogicky tedy CZnaphthaNT, CZnaphthaWT, EU_27naphthaNT, EU_27naphthaWT

³ Všechny zkoumané proměnné lze dle výsledků ADF testů považovat za I(1), podrobnější výsledky jsou k dispozici na vyžádání

⁴ Výsledky kointegračních regresí k dispozici na vyžádání.

⁵ Např. průměrná velikost zdanění 1 litru za období 2011-2012 byla v nových členských zemích nižší o cca 5.47 Kč v případě benzínu a o cca 2.96 Kč v případě nafty než v původních členských zemích - zatímco rozdíl v cenách **před zdaněním** tvořil v průměru pouze 0.32 Kč u benzínu a 0.27 Kč u nafty.

**TAB. 1: P-hodnoty kointegračních regresí cen benzínu
(zdroj: vlastní zpracování)**

Petrol	CZpetrolNT	EU_27petrolNT	CZpetrolWT	EU_27petrolWT
crude_oil_RD	0.2837	0.4351	0.5415	0.7522
petrol_RD	0.6363	0.3334	0.9224	0.8308

TAB. 2: Kointegrační regrese cen nafty (zdroj: vlastní zpracování)

Naphtha	CZnaphthaNT	EU_27naphthaNT	CZnaphthaWT	EU_27naphthaWT
crude_oil_RD	0.08006*	0.2072	0.04179**	0.7905
naphtha_RD	0.1675	0.05979*	0.1948	0.3138

S ohledem na tyto výsledky byl proveden odhad VAR(p) modelu pro logaritmické difference (tj. tempa růstu) proměnných, jehož výsledky přináší následující tabulky. Řád zpoždění byl volen dle informačních kritérií, které doporučovaly řád zpoždění p 1-2.

**TAB. 3: testy Grangerovské kauzality cen benzínu
(zdroj: vlastní zpracování)**

Sloupec=X Kauzalita X→petrol_RD (Vliv zpožděných změn cen v dané země na změny ceny v RD)	P-hodnota F-testu	Kauzalita petrol_RD→X (Vliv zpožděných změn cen v RD na změny ceny v dané zemi (ČR))	P-hodnota F-testu	Kauzalita petrol_RD→X (Vliv zpožděných změn cen v RD na změny ceny v dané zemi (EU))	P-hodnota F-testu
petrol_RD	0.0082***	petrol_RD	0.0000***	petrol_RD	0.0000***
CZpetrolNT	0.0804*	CZpetrolNT	0.2798	CZpetrolNT	0.0784*
EU_27petrolNT	0.3918	EU_27petrolNT	0.0912*	EU_27petrolNT	0.0781*
Sloupec=X Kauzalita X→petrol_RD (Vliv zpožděných změn cen v dané země na změny ceny v RD)	P-hodnota F-testu	Kauzalita petrol_RD→X (Vliv zpožděných změn cen v RD na změny ceny v dané zemi (ČR))	P-hodnota F-testu	Kauzalita petrol_RD→X (Vliv zpožděných změn cen v RD na změny ceny v dané zemi (EU))	P-hodnota F-testu
petrol_RD	0.0228**	petrol_RD	0.0000***	petrol_RD	0.0005***
CZpetrolWT	0.0118**	CZpetrolWT	0.0843*	CZpetrolWT	0.0077***
EU_27petrolWT	0.8651	EU_27petrolWT	0.2428	EU_27petrolWT	0.6512

**TAB. 4: Testy Grangerovské kauzality cen nafty
(zdroj: vlastní zpracování)**

Sloupec=X Kauzalita X→naphtha_RD (Vliv zpožděných změn cen v dané země na změny ceny v RD)		Kauzalita naphtha_RD→X (Vliv zpožděných změn cen v RD na změny ceny v dané zemi (ČR))		Kauzalita naphtha_RD→X (Vliv zpožděných změn cen v RD na změny ceny v dané zemi (EU))	
P-hodnota F-testu		P-hodnota F-testu		P-hodnota F-testu	
naphtha_RD	0.0077***	naphtha_RD	0.0000***	naphtha_RD	0.0003***
CZnaphthaNT	0.7299	CZnaphthaNT	0.9661	CZnaphthaNT	0.7903
EU_27naphthaNT	0.1584	EU_27naphthaNT	0.0886*	EU_27naphthaNT	0.1198
Sloupec=X Kauzalita X→naphtha_RD (Vliv zpožděných změn cen v dané země na změny ceny v RD)		Kauzalita naphtha_RD→X (Vliv zpožděných změn cen v RD na změny ceny v dané zemi (ČR))		Kauzalita naphtha_RD→X (Vliv zpožděných změn cen v RD na změny ceny v dané zemi (EU))	
P-hodnota F-testu		P-hodnota F-testu		P-hodnota F-testu	
naphtha_RD	0.0116**	naphtha_RD	0.0001***	naphtha_RD	0.0006***
CZnaphthaWT	0.9248	CZnaphthaWT	0.5427	CZnaphthaWT	0.9040
EU_27naphthaWT	0.3313	EU_27naphthaWT	0.0788*	EU_27naphthaWT	0.1843

Na základě těchto výsledků lze konstatovat, že spotové ceny burzy v Rotterdamu jsou kauzálně významné pro změny ceny benzínu i nafty, a to jak v ČR tak pro průměrnou cenu v EU. Zatímco u benzínu lze pozorovat feedback efekt, tzn. obousměrnou kauzalitu (v souhrnném modelu se projevuje u českých cen, v individuálním modelu však lze pozorovat feedback efekt i pro ceny v EU), u nafty odhadovaný VAR model indikuje spíše kauzalitu ve směru RD→jednotlivé země.

Závěr

Na rozdíl od analýz zaměřených na zkoumání vztahu mezi různými produkty na totožné úrovni obchodování (burzovních cen), při zkoumání vývoje cen na burze a v jednotlivých zemích u (na první pohled) totožných produktů získané odhady neposkytují evidenci pro hypotézu o existenci dlouhodobého rovnovážného vztahu mezi cenami zkoumaných pohonných hmot na burze a koncovými cenami. Lze tedy dovozovat existenci faktorů, které zapříčiňují diferenciaci zdánlivě identických produktů při přechodu od komoditní burzovní ceny k ceně koncového produktu.

U cen benzínu však existuje evidence pro vzájemné ovlivňování (feedback efekt), zatímco u cen nafty lze pozorovat spíše kauzalitu ve směru burzovní ceny→ceny v jednotlivých zemích. Pro další analýzu se zdá, že podstatným faktorem bude právě velikost zdanění v jednotlivých zemích.

Literatura:

- [1] ASCHE, F., GJØLBERG, O., VOLKER, T. Price Relationships in The Petroleum Market: An Analysis of Crude Oil and Refined Product Prices. *Energy Economics*, 2003, vol. 25, pp. 289–301
- [2] ENGLE, R. E., GRANGER, C. Cointegration and error-correction: representation, estimation and testing. *Econometrica*, 1987, vol. 55, pp. 251-276
- [3] GRANGER, C., Investigating causal relations by econometric models and cross-spectral methods. *Econometrica*, 1969, vol. 37, pp. 424-438
- [4] INDEJEHAGOPIAN, J. P., SIMON, F. L. Dynamics of heating oil market prices in Europe. *Energy Economics*, 2000, vol. 22, pp. 225–252

EKONOMICKÝ RÁMEC FUNGOVÁNÍ ZDRAVOTNICKÉ ZÁHCHRANNÉ SLUŽBY V ČESKÉ REPUBLICE

ECONOMY FRAMEWORK OF THE MEDICAL SERVICE IN CZECH REPUBLIC

Tomáš Halajčuk, Miroslav Procházka

Fakulta vojenského zdravotnictví Univerzity obrany Hradec Králové

halajcuk@pmfhk.cz

Klíčová slova:

financování zdravotnictví – zdravotnická záchranná služba – ekonomika zdravotnictví

Abstrakt:

Podstatnou oblastí, kterou je hodnocena efektivnost práce každé zdravotnické záchranné služby je mimo úspěšnosti poskytované přednemocniční neodkladné péče také skutečnost, jak konkrétní ZZS hospodaří s přidělenými prostředky. Základní principy a pravidla financování přednemocniční neodkladné péče jsou stejná pro všechny zdravotnické záchranné služby, liší se však podle ekonomických možností zřizovatele a také podle specifik zajišťovaného regionu. Reálné ekonomické výsledky se od sebe poměrně významně liší, existuje proto snaha o určení validních ukazatelů, které by mohli napomoci objektivnímu hodnocení ekonomické efektivnosti v této oblasti.

Key words:

health care financing – Emergency Medical Service – health care economy

Abstract:

Important area of the Emergency Medical Services effectiveness is not only the Pre hospital emergency medical care success rate, but also the way, how they are economical with their financial sources. Basic principles and rules are the same for every Emergency Medical Service, but they vary according to economical reality of the founder and also according to specifics of supported region. Real results are different a lot and therefore there is the effort to find out some valid indicators which could help with the economy evaluation objectivity.

Úvod

Nedílnou součástí zdravotnického systému je i zabezpečení poskytování přednemocniční neodkladné péče. V praxi se jedná o zdravotnickou záchrannou službu (dále jen ZZS), lékařskou službu první pomoci (dále jen LSPP) a leteckou zdravotnickou službu (dále jen LZS). Největší měrou se na zabezpečení přednemocniční neodkladné péče (dále jen PNP) podílí ZZS a proto se v následujícím sdělení budeme věnovat hlavní pozornost právě jí

Ekonomická nákladnost systému zdravotnictví v České republice představovala v roce 2011 7,6% hrubého domácího produktu (dále jen HDP), což představovalo zhruba 290 mld. Kč [1, 78]. Jedná se o poměrně vysokou finanční částku, jejíž součástí jsou i náklady na systém ZZS, které tvořili cca 5 mld. Kč. Vyjádřeno relativně, tvořili výdaje na ZZS 1,7% všech výdajů na zdravotnictví a 0,13% HDP.

1. Zdravotnická záchranná služba

Definování zdravotnické záchranné služby je v současné době determinováno zákonem č. 372/2011 Sb. o zdravotních službách, konkrétně §8 odst. 1, který uvádí, že *„poskytovatelem zdravotnické záchranné služby je příspěvková organizace zřízená krajem, a to v souladu s § 23 odst. 1 písm. b) zákona č. 250/2000 Sb., o rozpočtových pravidlech územních rozpočtů“*. Dále je v §8 odst. 2 zákona o zdravotnické záchranné službě uvedeno, že Zdravotnická záchranná služba je na území kraje poskytována jedním poskytovatelem, nepodílí-li se na poskytování této služby spolu s poskytovatelem z jiného kraje.

V současné době na území ČR realizuje svoji činnost celkem 14 zdravotnických záchranných služeb, tedy počet plně korespondující s počtem krajských samosprávných celků. Mezi významné ukazatele systému bezesporu patří cca 6 tisíc pracovních míst a 800 tisíc ošetřených pacientů ročně [2].

2. Financování Zdravotnické záchranné služby

Zdravotnická záchranná služba má tři základní zdroje financování:

1. Provozní příspěvek zřizovatele,
2. Úhrada zdravotními pojišťovnami,
3. Příjmy z mimořádné činnosti.

Nejvýznamnějším zdrojem z hlediska objemu je provozní příspěvek zřizovatele, tedy příslušného kraje. V praxi tento zdroj představuje přibližně 63% celkových příjmů ZZS, následují úhrady péče zdravotními pojišťovnami s 35% a zbylá 2% na příjmy z mimořádné činnosti, jako jsou např. zabezpečení hromadných akcí (koncertů, sportovních akcí, pronájem prostor, školící akce apod.). Z uvedeného vyplývá vysoká míra závislosti ekonomické stability systému na výdajích z krajských rozpočtů.

3. Ekonomické ukazatele systému ZZS

Jak již bylo naznačeno výše, pro zkoumanou problematiku není dosud stanovena žádná metodika, která by byla jakýmkoli způsobem implementovatelná do praxe. Pro účel našeho výzkumu byla stanovena sada ukazatelů:

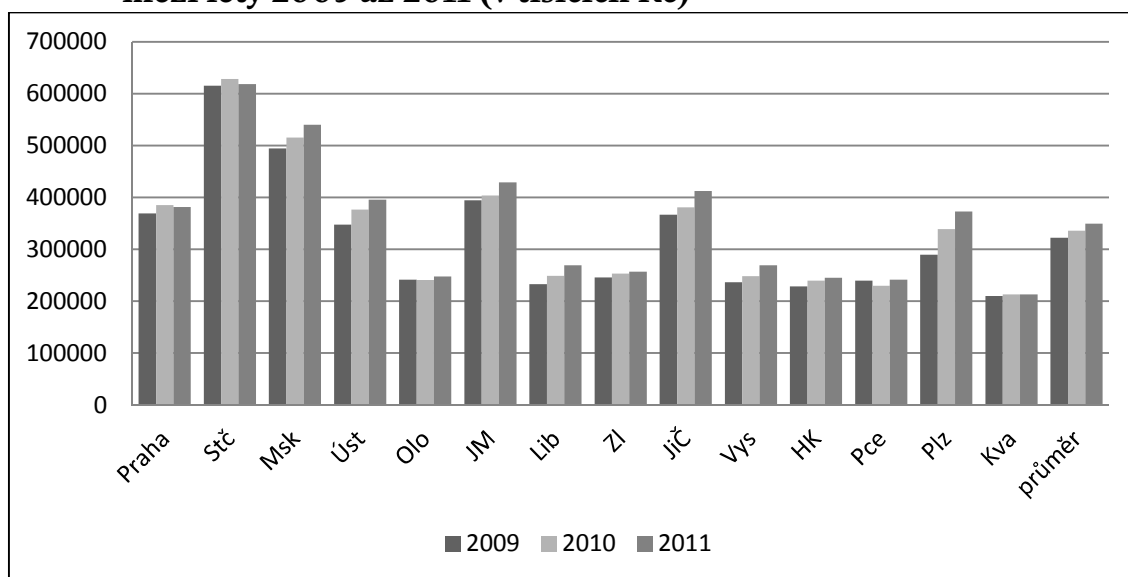
- a) Celkové náklady ZZS,
- b) Celkové provozní příspěvky kraje,
- c) Výsledek hospodaření ZZS.

Všechny výsledky jsou následně komentovány s akcentem na předpokládané souvislosti. Výběr ukazatelů vychází z objemu veřejně dostupných dat a odráží objektivně měřitelné veličiny, které lze v rámci činnosti ZZS sledovat, měřit a vyhodnocovat. Veškerá použitá data byla získána z veřejně dostupných zdrojů uvedených na konci příspěvku.

a. Celkové náklady ZZS

Základním ukazatelem ekonomiky ZZS jsou její celkové náklady. Jedná se o součet všech spotřebovaných zdrojů na činnost v rámci jednoho roku. Celkové náklady ZZS lze mimo jiné definovat jako součet fixních a variabilních nákladů organizace. Fixní náklady ZZS jsou tvořeny výdaji na zajištění vlastního provozu bez ohledu na rozsah vykázané činnosti (např. počet ošetřených pacientů), jedná se především o náklady na platy, servisní náklady techniky, náklady na údržbu budov, administrativu, energie apod. Variabilní náklady ZZS jsou tvořeny výdaji přímo spojenými s profesní aktivitou ZZS, tedy počtem výjezdů, typem zásahu apod.

TAB. 1: Celkové náklady zdravotnických záchranných služeb krajů mezi lety 2009 až 2011 (v tisících Kč)



Zdroj dat: [2]

Součet výdajů všech ZZS uvedený v TAB. 1 činil 4,5 mld. Kč v roce 2009, 4,7 mld. Kč v roce 2010 a 4,9 mld. Kč v roce 2011. Během tří let tedy došlo ke zvýšení celkových nákladů ZZS o cca 400 mil. Kč, což představuje celkový nárůst o cca 8,4 %. Meziroční změny jsou pak reprezentovány nárůstem 4,2% mezi roky 2009 a 2010 a 4% mezi roky 2010 a 2011. Celkové náklady jednotlivých ZZS činily v průměru 322 mil. Kč v roce 2009, 336 mil. Kč v roce 2010 a 349 mil. Kč v roce 2011. Z uvedených čísel je zřejmé kontinuální, rovnoměrné avšak nijak dramatické navyšování nákladovosti.

Pro srovnání lze uvést, že celkové výdaje na zdravotnictví v ČR poklesly mezi roky 2009 a 2011 o 1%, tedy 3 mld. Kč. V tomto ohledu patří ZZS mezi několik málo oblastí, kde nedošlo ke stagnaci, nebo snížení výdajové stránky. Jednou z příčin tohoto vývoje je i reálný průběžný nárůst počtu ošetřených pacientů. Jednotlivé kraje představují poměrně různorodý mix regionů z pohledu posuzovaných parametrů, jako např. počet obyvatel, rozloha, podíl na HDP ČR apod. Tato specifika významným způsobem ovlivňují také oblast financování ZZS.

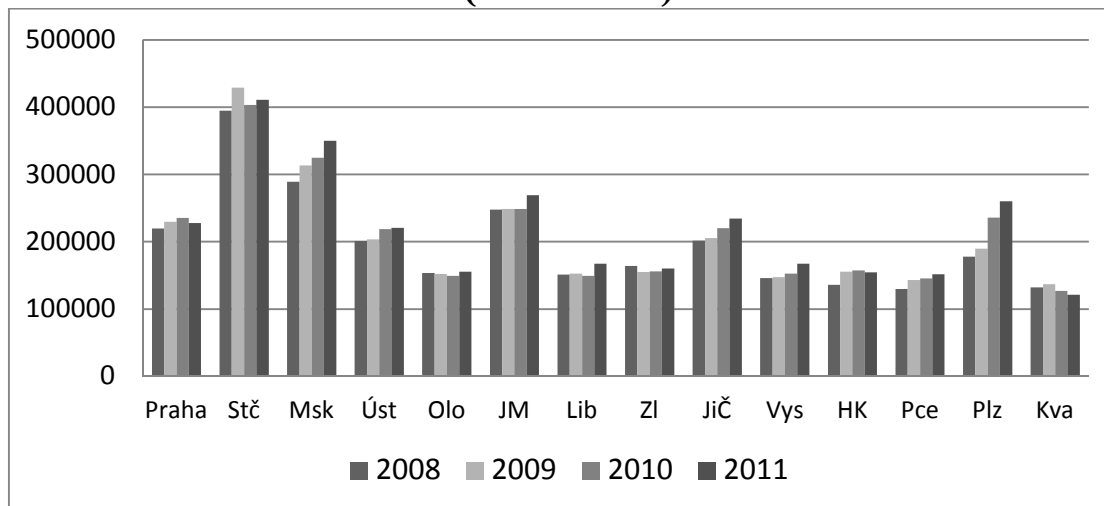
Mezi kraji lze pozorovat významné rozdíly jednak z pohledu celkové nákladovosti, ale také meziročních změn. Nejvyšší celkové výdaje ZZS za rok 2011 činily 618 mil. Kč, konkrétně se jedná o ZZS Středočeského kraje. Na druhé straně žebříčku nalezneme s 213 mil. Kč. ZZS Karlovarského kraje. Největší zaznamenaná meziroční relativní změna (+17%) je uvedena mezi roky 2009 a 2010 u ZZS Plzeňského kraje. V meziročních změnách lze nalézt také několik negativních změn, největší bylo -4,2% u ZZS Pardubického kraje, konkrétně mezi roky 2009 a 2010.

b. Provozní příspěvky ZZS podle krajů

Provozní příspěvek od zřizovatele, tedy krajského úřadu slouží zejména k úhradě fixních nákladů. Výše příspěvku se opět výrazně liší podle jednotlivých zdravotnických záchranných služeb. Tento ukazatel při vzájemném srovnávání plně reflektuje specifika kraje, využitelný je zejména pro sledování vývoje v čase a meziročních změn. Z TAB. 2 je patrné, že mezi zdravotnickými záchrannými službami je významný rozdíl týkající se meziročních změn výše příspěvku. Největší meziroční navýšení příspěvku bylo zaznamenáno u ZZS Plzeňského kraje, konkrétně o 24,3% (46 mil. Kč) mezi lety 2009 a 2010. Poslední výrazné navýšení zaznamenala ZZS Libereckého kraje, konkrétně 12,3% (18 mil. Kč) v porovnání let 2010 a 2011, nutno ovšem podotknout, že mezi lety 2009 a 2010 došlo u ZZS tohoto kraje k poklesu o 2,2% [2]. Z porovnání lze rovněž vyčíst vývojové trendy provozních příspěvků. Z hlediska navyšování je na tom nejlépe ZZS Plzeňského kraje, pravidelně dochází k navyšování také v Pardubickém, Jihočeském,

Moravskoslezském kraji a na Vysočině. Negativní vývojový trend výše provozního příspěvku lze zaznamenat u ZZS Karlovarského kraje a také ZZS Olomouckého kraje, kde s výjimkou posledního roku docházelo k postupnému, avšak trvalému poklesu.

**TAB. 2: Provozní příspěvky kraje na ZZS
v letech 2008 až 2011 (v tisících Kč)**



Zdroj dat: [2]

Poměrně zajímavým ukazatelem je také relativní podíl provozního příspěvku zdravotnickým záchranným službám k celkovým výdajům kraje. Jinými slovy jde o vyjádření určité štedrosti krajů podle jejich aktuálních ekonomických možností.

Z TAB. 3 vyplývá, že poměr výdajů na zdravotnickou záchrannou službu mezi lety 2008 a 2011 celkově mírně narůstá, nejedná se ale o nijak dramatický růst o osm setin procentního bodu. Situaci je navíc vhodné vnímat v kontextu reálného poklesu výdajů krajských úřadů. Ve srovnání průměrných výdajů je záměrně uveden i výpočet pro zdravotnické záchranné služby mimo ZZS Hl. m. Prahy. Důvodem je velmi nízký podíl provozního příspěvku ZZS na celkových výdajích Prahy, který je způsobený vysokými celkovými rozpočtovými výdaji tohoto samosprávného celku. Reálně lze dojít k hodnotě 0,35% výdajů na ZZS z rozpočtu Prahy v roce 2011, což je oproti celkovému průměru výdajů ostatních krajů na ZZS značný rozdíl. Na druhé straně představuje provozní příspěvek zdravotnické záchranné službě nejvyšší podíl na celkových krajských výdajích v Plzeňském (1,87% v roce 2011) a Karlovarském kraji (1,83% v roce 2011). Ani v případě takových poměrů však nelze z pohledu kraje hovořit o příliš vysokých výdajích na zajištění PNP [5, 7-12].

**TAB. 3: Provozní příspěvky vyjádřené poměrem
k celkovým výdajům kraje (v %)**

	2008	2009	2010	2011
Praha	0,37	0,34	0,33	0,35
Středočeský	1,69	1,65	1,53	1,57
Moravskoslezský	1,01	1,02	1,01	1,17
Ústecký	1,23	1,16	1,16	1,23
Olomoucký	1,21	1,06	1,07	1,22
Jihomoravský	0,91	0,86	0,85	0,97
Liberecký	1,59	1,70	1,34	1,76
Zlínský	1,40	1,25	1,22	1,36
Jihočeský	1,47	1,34	1,42	1,58
Vysočina	1,44	1,33	1,37	1,59
Královéhradecký	1,26	1,26	1,28	1,40
Pardubický	1,34	1,35	1,30	1,41
Plzeňský	1,25	1,22	1,63	1,87
Karlovarský	2,05	1,84	1,76	1,83
Průměr celkem	1,30	1,24	1,23	1,38
Průměr bez Prahy	1,37	1,31	1,30	1,46

Zdroj dat: [2],[3]

c. Výsledek hospodaření ZZS

Právní subjektivita zdravotnických záchranných služeb v podobě příspěvkových organizací do značné míry determinuje požadavky zřizovatele na jejich hospodaření. Na rozdíl od obchodních společností není hlavním cílem ZZS generování ekonomického zisku, nýbrž o splnění stanoveného úkolu, na jehož realizaci dostávají od zřizovatele odpovídající příspěvek. Hlavním ukazatelem, kterým vedení každé ZZS skládá účty je výsledek hospodaření, který odráží způsob hospodaření s provozním příspěvkem i výnosy od zdravotních pojišťoven.

TAB. 4: Výsledek hospodaření ZZS (v tisících Kč)

	Praha	Stč	Msk	Úst	Olo	JM	Lib
2009	3235	43	3407	0	848	26	14077
2010	2713	48	867	244	594	-147	3035
2011	227	237	1386	0	332	-190	64

	Zl	Jič	Vys	HK	Pce	Plz	Kva
2009	12	264	645	4374	0	70	4380
2010	74	71	0	458	0	11	16
2011	545	370	0	-13	0	10	-9713

Zdroj dat: [2]

Z uvedeného přehledu TAB. 4 jsou na první pohled patrné extrémní hodnoty jak z hlediska zisku (14 mil. Kč u ZZS Libereckého kraje v roce 2009, tak také ztráta 9,7 mil. Kč ZZS Karlovarského kraje v roce 2011. Celkové hodnocení naštěstí ukazuje vyrovnané až lehce přebytkové výsledky hospodaření. U ZZS Karlovarského kraje je velmi důležité to, aby se z uvedeného záporného výsledku nestal trend, nebo pravidlo.

Závěr

Ve svém příspěvku jsme se pokusili naznačit, jakým ekonomickým rámcem je determinována zdravotnická záchranná služba. Společně s rostoucí poptávkou po zdravotních službách bude docházet k sílícím tlakům na racionalizaci výdajové stránky všech poskytovatelů zdravotní péče, ZZS nevyjímaje. V současné době se hospodaření ZZS jako celku jeví jako stabilní bez zásadních problémů. Významnou měrou je celý systém ZZS ovlivněn ochotou a možnostmi krajů k udržení úrovně PNP.

Literatura:

- [1] *Zdravotnictví České republiky ve statistických údajích 2011*. Praha: Ústav zdravotnických informací a statistiky, 2011, ISBN 978-80-7280-985-1
- [2] *Vybrané ukazatele Zdravotnických záchranných služeb ČR* [online]. Praha: Asociace zdravotnických záchranných služeb 2008- [cit. 20. 10. 2012.] Dostupné z: <http://www.azzs.cz/>
- [3] *Hospodaření krajů a obcí* [online]. Praha: Ministerstvo financí. 2012- [cit.: 18. 10. 2012.] Dostupné z: http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/hosp_kraju_obci.html
- [4] *Rozpočet obce* [online]. Praha: Rozpočet veřejně, o. s. 2012- [cit.: 25. 10. 2012.] Dostupné z: <http://www.rozpocetobce.cz/>
- [5] HALAJČUK, Tomáš, PROCHÁZKA, Miroslav, JEŽEK, Bruno, VANĚK, Jan. Financování zdravotnické záchranné služby-srovnávací ukazatele. In: *Medicína katastrof 2012: sborník z 9. konference, konané ve dnech 29. - 30. listopadu 2012 v Hradci Králové*. Hradec Králové: Zdravotní a sociální akademie, 2012, s. 7-12.

POSOUZENÍ KONKURENCESCHOPNOSTI PODNIKATELSKÉHO PROSTŘEDÍ V ČESKÉ REPUBLICE A V ZEMÍCH OECD

ASSESSMENT OF THE BUSINESS ENVIRONMENT COMPETITIVENESS IN THE CZECH REPUBLIC AND OECD COUNTRIES

Eva Hamplová

Univerzita Hradec Králové

eva.hamplova@uhk.cz

Klíčová slova:

Světová banka – Zpráva Doing Business 2013 - podnikání – podnikatelské prostředí

Key words:

The World Bank – Report Doing Business 2013 – business – business environment

Abstract:

This paper addresses the intensifying competition and increasing globalization of business environment. Therefore it assesses the conditions for doing business in the Czech Republic and compares them with the conditions for doing business within OECD countries. This article summarizes the conclusions from the World Bank's evaluation – Doing Business 2013 – dealing with the assessment and the mutual comparison of business conditions in 185 economies. The data are current as of June 2012 representing the result of an extensive and highly specialized data processing and we aim to use them for the assessment of the business environment competitiveness in the in the Czech Republic and its position in the OECD.

Úvod

Příznivé podnikatelské klima je nejen otázkou velmi významnou, ale dalo by se říci, že dokonce prvořadou, a to zejména v moderním tržním prostředí. Cílené zkvalitňování podnikatelského prostředí je v zájmu celé společnosti, neboť se projeví v mnoha oblastech. Nejedná se pouze o ekonomický růst, či blahobyt, ale významný je dopad příznivého podnikatelského prostředí na zaměstnanost, kde se podnikatelský sektor stal klíčovým faktorem, inovace, státní rozpočet či v neposlední v řadě i vnější ekonomickou rovnováhu.[5] Podmínky k podnikání v zemích světa již po dobu 10 let hodnotí Světová banka spolu s Mezinárodní finanční korporací a následně zveřejňuje ve svých závěrečných zprávách pod názvem „Doing Business“.[1] Poslední studie komparuje obchodní pravidla a předpisy ve 185 zemích světa v rámci 11

klíčových ukazatelů. Celkový index, je výsledkem průměrné hodnoty dílčích hodnocení pouze 10 ukazatelů a zařazuje každou komparovanou zemi do celosvětového žebříčku a v rámci něho do 7 skupin (31 zemí ve skupině OECD, 46 Saharské Afriky [zkr. SSA], 33 Latinské Ameriky a Karibiku [zkr. LA & C], 24 východní Evropy a Střední Asie [zkr. EE & CA], 24 východní Asie a Tichomoří [zkr. EA & P], 19 Blízkého východu a severní Afriky [zkr. ME & NA], 8 zemí z jižní Asie [zkr. SA]).

1. Metodika a postup hodnocení kvality podnikatelského prostředí

Data získaná ve studii Doing Business 2013 zahrnují 2 oblasti ukazatelů:

1. ukazatele charakterizující **sílu právních institucí** ve sledované zemi a to konkrétně: získání úvěru, ochrana investorů, zajištění dodržování smluv a řešení úpadku [4,91-95];
2. ukazatele charakterizující **složitost a nákladovost regulačních procesů** ve sledované zemi v podobě hodnocení: zakládání podniku, vyřízení stavebního povolení, získávání elektrické energie, registrace nemovitostí, placení daní, zahraniční obchod [4,91-95].

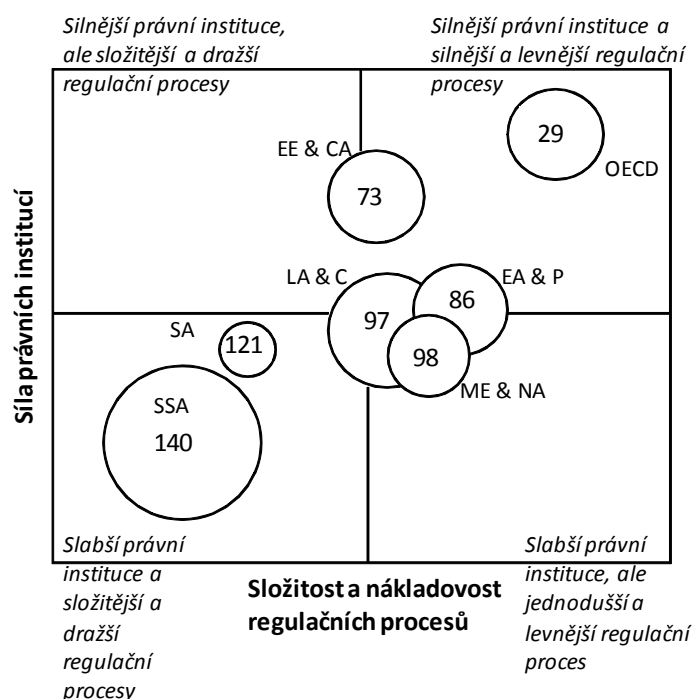
V rámci jednotlivých sledovaných oblastí jsou vyhodnocovány ukazatele dle 3 - 6 dalších dílčích kritérií [3,84-91] a tím je zajištěna objektivita hodnocení a zejména odbornost, neboť jednotlivá hodnocení zajišťují v jednotlivých zemích seriózní auditorské a právní kanceláře. Každý z 10 ukazatelů má stejnou váhu v celkovém hodnocení, ale neznamená to, že země na prvním místě v žebříčku automaticky zaujímá první místo i v hodnoceních dílčích. Jde o průměr umístění dle jednotlivých dílčích oblastí.

2. Hodnocení ekonomik OECD v celosvětovém měřítku

Ekonomiky zařazené vysoko v celosvětovém měřítku z pohledu jednoduchosti podnikání mají tendenci propojovat účinně své regulační procesy se silnými právními instituty, které chrání majetek a práva investorů. Země OECD mají s vysokou rezervou, v průměru 29. umístění v celosvětovém žebříčku (OBR. 1) a mají tak nejvhodnější podmínky k podnikání v obou sledovaných oblastech tj. v síle právních institucí a v složitosti a nákladnosti regulačních procesů. Regiony východní Evropy a Střední Asie s průměrným zařazením v celosvětovém měřítku na 73. místě se vyznačují relativně silným institucionálním zázemím, ale složitějšími a finančně náročnějšími regulačními procesy. Významným reprezentantem této 24-členné skupiny je Gruzie, která zaujímá (TAB. 1), dokonce 9. místo v celosvětovém hodnocení. Regiony východní Asie a Tichomoří (průměrné celkové 86. místo), Blízkého východu a severní Afriky (průměrné celkové 98. místo) i Latinské Ameriky (průměrné celkové 97. místo) mají relativně efektivní regulační proces, zaostávají ale

v síle právních institucí relevantních k obchodní regulaci. Právě region východní Asie a Tichomoří je reprezentován ekonomikou Singapur a Hongkong, které si drží svá přední místa po celé sledované období od roku 2003. Země regionu jižní Asie (průměrné celkové 121. místo) a regionů Saharské Afriky (průměrné celkové 140. místo) mají nejenom významně složitější a dražší regulační procesy, ale právní a institucionální jistoty jsou v těchto zemích velmi slabé. I když je skupina zemí Saharské Afriky nejpočetnější a nejlépe hodnocená země tohoto regionu Mauricius, obsadila 19. místo (TAB. 1), nic to nemění na tom, že celkově je tento region hodnocen z pohledu podmínek k podnikání velmi nízko.

OBR. 1: Průměrné umístění skupin zemí podle studie Doing Business na základě všech sledovaných indikátorů



Zdroj: [1, 4], vlastní zpracování

TAB. 1: 10 vybraných zemí s nejsnadnějšími podmínkami k podnikání podle studie SB ve spolupráci s MFC a vybrané nejúspěšnější země sledovaných regionů vč. ČR

2013	2012		Skupina	Počet obyvatel	HNP na obyv. v \$
1.	1.	Singapur	EA&P	5 183 700	42 930
2.	2.	Hongkong	EA&P	7 071 600	35 160
3.	3.	Nový Zéland	OECD	4 405 200	36 648
4.	4.	USA	OECD	311 591 917	48 450
5.	5.	Dánsko	OECD	5 574 000	60 390
6.	7.	Norsko	OECD	4 952 000	88 890
7.	6.	Velká Británie	OECD	62 641 000	37 780
8.	9.	Korea	OECD	49 779 000	20 870
9.	12.	Gruzie	EE&CA	4 486 000	2 860
10.	11.	Austrálie	OECD	22 620 600	65 477
19.	24.	Mauricius	SSA	1 286 051	8 240
22.	23.	Saudská Arábie	ME&NA	28 082 541	17 820
37.	33.	Chile	LA & C	17 269 525	12 280
65.	67.	Česká republika	OECD	10 546 000	18 520
81.	96.	Srí Lanka	SA	20 869 000	2 580

Zdroj: [1, 6], vlastní zpracování

3. Hodnocení podmínek podnikání v ČR a v ostatních zemích OECD

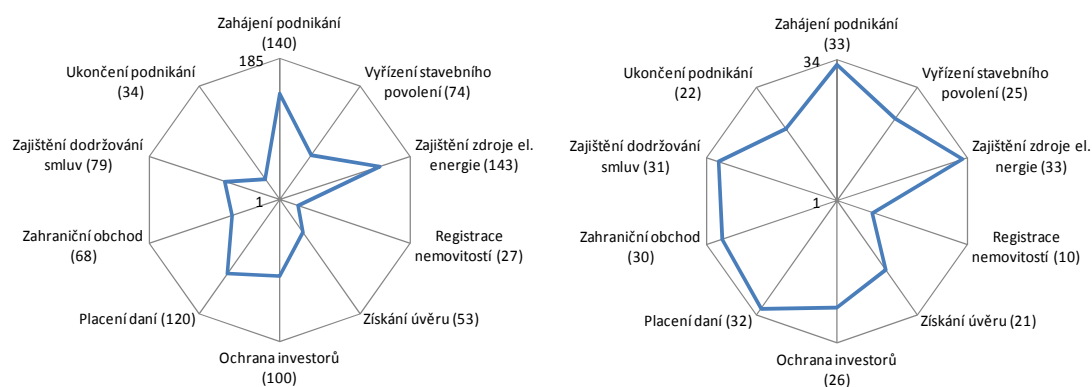
Umístění ČR v rámci světového žebříčku jednoduchosti podnikání je neuspokojivé. [4,91-95] Celkové 65. místo představuje v rámci hodnocení 34 zemí OECD celkové 31. místo (GRAF 1). Pokud bychom hodnocení prováděli pouze pro země Evropské unie, ani v tomto smyslu není umístění nijak dobré. Ze skupiny 27 zemí společenství Evropské unie se nacházíme na 22. místě. S horšími podmínkami pro podnikání v Evropské unii působí už jenom Bulharsko, Rumunsko, Itálie, Řecko a Malta.

4. Kritická místa hodnocení České republiky

Co je příčinou, že jsou podmínky pro jednoduché podnikání v České republice tak odlišné od ostatních zemí OECD nebo i Evropské unie? Zásadním kritériem, které Českou republiku zařazuje až na 143. místo celosvětového hodnocení, je zajištění či **zprovoznění elektrické energie** pro podnikatelské účely (GRAF 2). Hodnotí se proces výroby, transformace a distribuce až ke konečnému zákazníkovi. Zejména zdlouhavá je procedura podání žádosti a její následné schvalování s distribuční institucí, která je uváděna ve studii DB 2013 až na 279 dní.[3,87] Přitom průměrná hodnota zemí OECD je 98 dní. Dalším kritickým bodem je ukazatel **proces zahájení podnikání**. Všechna dílčí kritéria jsou pro zahájení podnikání nekonkurenceschopná a zbrzdí proces založení standardního typu společnosti. V podmínkách ČR je to

právě s.r.o. Nejde pouze o počet procedur, dobu potřebnou k založení společnosti či vedlejší náklady spojené se založením společnosti, ale zejména potřebný minimální vstupní kapitál. 104 zemí ze sledovaných 185 nemusí mít k založení standardní obchodní společnosti žádný minimální vstupní kapitál [3,86]. Z pohledu OECD, jde o 14 zemí, které zakládají společnosti bez vstupního kapitálu. Nechybí mezi nimi Německo, Francie, Velká Británie, USA ani Kanada.

GRAF 2: Hodnocení ČR dle jednotlivých ukazatelů v rámci všech sledovaných zemí a v rámci zemí OECD



Zdroj: [2, 8], vlastní zpracování

Další kritérium **placení daní** zařazuje Českou republiku na 120. místo. Dílčí kritéria naznačují, že nejde o samotnou výši sazby daně, která je v ČR zejména z titulu vysokých odvodů na sociální a zdravotní pojištění, ale také z velkého množství hodin potřebných pro přípravu a vyplnění daňových přiznání nutných k vlastní platbě daně.[3,89] Ze studie vyplývá pro ČR průměrná potřeba 413 hodin za rok, přitom průměrná časová potřeba v rámci OECD je 186 hodin. V tomto smyslu administrativní zátěže máme obrovský handicap a redukce je rozhodně namístě. Další kritérium **ochrana investorů**, snižuje celkové hodnocení podmínek podnikání v ČR v následujícím smyslu. Nejslabším dílčím kritériem [3,89] hodnocení je transparentnost a rozsah zveřejňování informací pro menšinové akcionáře tak, aby nebyly zneužity správnými orgány k osobnímu prospěchu. Na stupnici škály 1 – 10 dosahuje ČR hodnocení 2, průměr mezi zeměmi OECD je 6. Maximální ochrany menšinových akcionářů v tomto smyslu dosahují země Francie, Irsko, Nový Zéland, Velká Británie ze zemí OECD a mimo např. Bulharsko, Indonésie, Malajsie, Singapur, Thajsko. Tento slabý článek opět podmínky podnikání v České republice silně oslabuje. Aplikace ochrany menšinových akcionářů prostřednictvím Obchodního zákoníku je pro praktické užití v ČR hodnocena odborníky jako velmi slabá.

Závěr

Uvedený výčet ukazatelů hodnotících postavení České republiky v celosvětovém měříku a v rámci zemí OECD, staví českou ekonomiku do pozadí. Při srovnání podmínek podnikání jsme uvedli kritická místa, která při podnikání v České republice, na rozdíl od zemí OECD, způsobují naší nekonkurenceschopnost v tomto seskupení. Jde dozajista o příčiny spojené se slabou a nestabilní legislativní podporou podnikání, ale daleko významnější jsou zdoluhavé, komplikované administrativní procedury některých agend, které zásadně a citelně podnikatelské prostředí narušují.

Literatura:

- [1] Doing Business 2013: *Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*. Washington D.C., World Bank 2012, 282 s. ISBN 978-0-8213-9615-5.
- [2] Doing Business 2013: *Economy Profile: Czech Republic*, Washington D.C., WB 2012, 116 s.
- [3] HAMPLOVÁ, E. *Komparace podnikatelského prostředí České republiky a sousedních států*, sborník recenzovaných příspěvků z mezinárodní vědecké konference HED 2012, Díl I, Hradec Králové, Česká republika, January 31-February 1, 2012, Hradec Králové: Gaudeamus, 2012, s. 84-91
- [4] HAMPLOVÁ, E. *Podmínky podnikání v ČR z pohledu hodnocení Světové banky*, sborník recenzovaných příspěvků z mezinárodní vědecké konference HED 2011, Díl I, Hradec Králové, Česká republika, February 1-2, 2011, Hradec Králové: Gaudeamus, 2011, s. 91-95
- [5] PITRA, Z. *Je v silách manažerů českých organizací zvýšit konkurenceschopnost české ekonomiky?*, příspěvek z mezinárodní konference ČMA 2012, Praha, Česká republika, April 26, 2012, Prag

METODY A SPECIFIČNOST HODNOCENÍ PŘÍNOSŮ VYBRANÉ SOFT-TECHNOLOGIE

METHODS AND INVESTEMENT APPRAISAL METHODS OF THE SOFT-TECHNOLOGY PARTICULARITY

Martina Hedvičáková

Univerzita Hradec Králové

martina.hedvicakova@uhk.cz

Klíčová slova:

investice – hodnocení – mobilní technologie

Key words:

investments – appraisal – mobile technology

Abstract:

The paper deals with the mobile technology investment appraisal. Those technologies are ranked among the soft-technologie. Those technologies bring both tangible and intangible benefits. The paper describes the issue of intangible benefits appraisal and the methods that allow including those benefits into the account of the investment appraisal. Commonly used methods do not allow to reflect and appraise the intangible benefits of mobile technology investments.

Úvod

Mobilní technologie jsou i pro firmy, které se nezabývají poskytováním, servisem ani jiným přímým způsobem nabízejícím mobilní služby jako svůj produkt, klíčové. Díky svým nesporným přínosům penetrovaly, v některé ze svých forem, velkou část podnikových procesů – PDA, chytré telefony, netbooky a další zařízení. O jejich potřebě nebo existenci přínosů není nutné pochybovat. Problémem zůstává, jak ohodnotit jejich přínosy, resp. jak se rozhodnout o investici do nich a případně jakou z investičních variant zvolit.

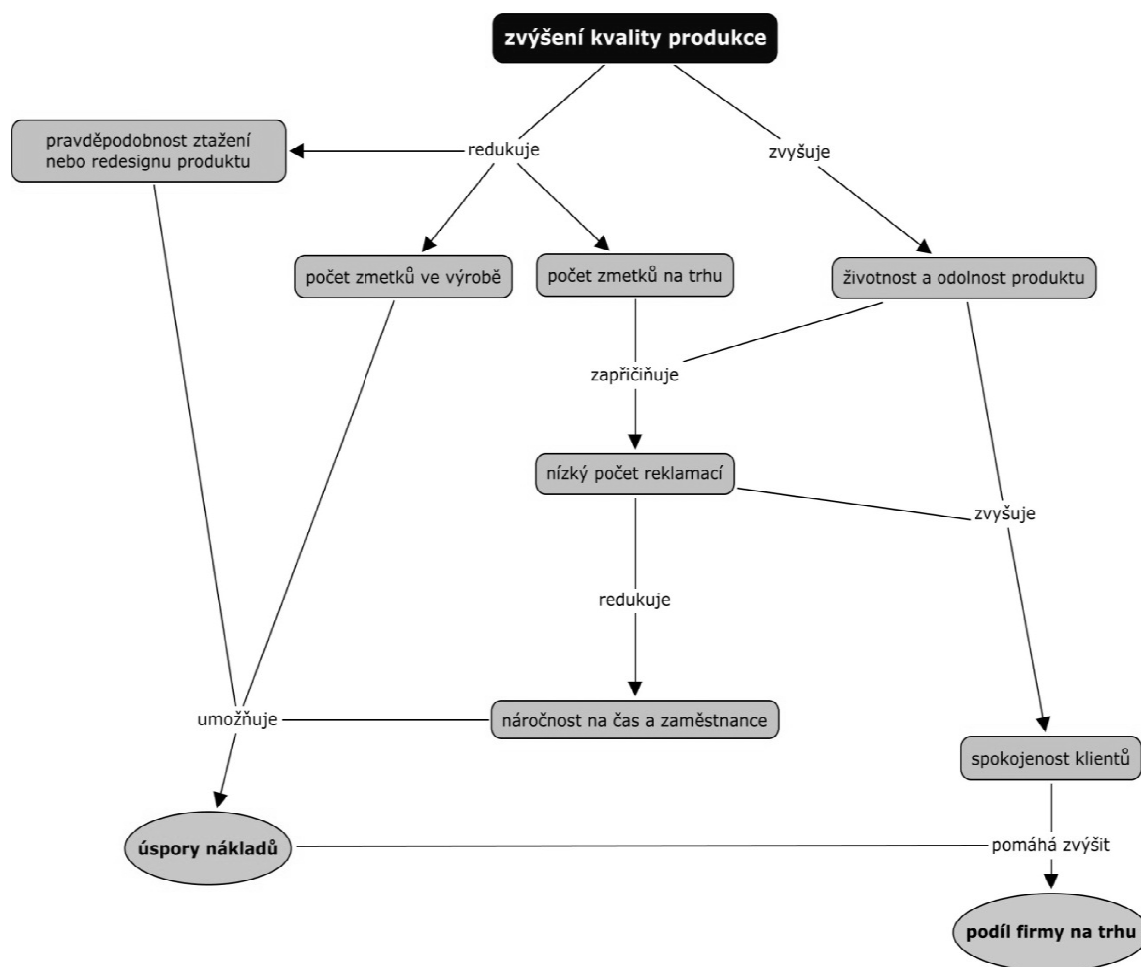
1. Problém soft-technologií

Problémem je skutečnost, že u soft technologií a tedy i mobilních technologií, se díky jejich povaze vyskytují vedle kvantifikovatelných přínosů i obtížně kvantifikovatelné. To nastává díky nepřímému napojení na hodnototvorný proces. Výjimku tvoří pouze firmy, které se specializují na podnikání v oblasti mobilních technologií a poskytování mobilních služeb. Zde je mobilní technologie nebo v jejím rámci poskytované služby přímo výstupem systému, resp. produktem, a jedná se tedy o primární hodnototvorný

proces. Pro obtížně kvantifikovatelné přínosy nehmotného rázu se užívá pojem „intangible benefits“ [5], který lze přeložit jako neviditelné nebo lépe nehmotné přínosy. Mezi tyto přínosy se řadí vyšší věrnost zákazníka, rychlejší rozhodování, dobrá image, chceme-li pověst firmy, flexibilnější řízení a snazší získávání informací v rámci podniku apod., velmi často shrnuto pod pojem goodwill. Obecně se tento druh přínosů dá rozdělit na přínosy se vztahem k zákazníkům, k určité smlouvě, k technologii, k trhu a marketingu a k uměleckému dílu, či výkonu. Jiné zdroje přiřazují nehmotné přínosy a z nich plynoucí nehmotná aktiva souhrnně pod znalostní kapitál podniku [8], ale zůstaneme u předchozího dělení s tím, že mobilní technologie patří především do skupiny vztahu se zákazníkem, vztahu k trhu a technologii.

Nehmotné přínosy jsou sice typické pro soft technologie, ale nalezneme je prakticky v každé investici a to i např. v investici do hard výrobní technologie, která by měla natolik obecný přínos, jakým je zvýšit kvalitu produkce (viz Obr. 1). Na obrázku je jasně vidět několik finančně velmi dobře vyčíslitelných změn jako např. snížení zmetkovosti. To se velmi jednoduše projeví na nejčastěji užívaných firemních ukazatelích, tedy na ukazateli rentability aktiv, složeném ukazateli DuPont, ukazateli aktivity nebo ukazateli přidané hodnoty. Jenže mezi přínosy se na obrázku počítá i typický intangible neboli nehmotný přínos vyšší spokojenosti zákazníků. Neviditelné nebo nehmotné přínosy jsou tedy přirozené pro většinu investic podniku, i pro hard technologie, a soft technologie se jen liší vyšší mírou těchto přínosů. Problémem je jejich zachycení a ohodnocení, konkrétně zde se vyšší spokojenost klientů dá obtížně odhadnout a vyčíslit.

OBR. 1: Rozklad přínosů pro zvýšení kvality produkce



Zdroj: [4].

2. Vybrané metody s možností zachycení i nehmotných přínosů

2.1. Čistá současná hodnota v bodě zvratu a ekvivalentní roční hodnota

Tato metoda rozšiřuje dříve zmíněnou metodu čisté současné hodnoty a následně může být doplněna přepočtem na ekvivalentní roční hodnotu investice. Nejprve je vypočítána současná hodnota nákladů a výnosů, tím je získána i hodnota čisté současné hodnoty investice. Tím jsou započítány kvantifikovatelné náklady a výnosy investice dle postupu zmíněného v předchozí podkapitole. Vzhledem k započítávání pouze kvantifikovatelných hodnot je pravděpodobné, že výsledek výpočtu bude záporný. Při záporné hodnotě neboli vyšších nákladech než výnosech, je pak rozdíl přiřazena hodnota všech předpokládaných nevyčíslených a nevyčíslitelných přínosů [5]. Příkladem může být situace uvedená v úvodu předchozí podkapitoly. Jak zachytit skutečnost, že firma x bude jediná ve svém segmentu trhu umožňující svým zákazníkům přímé objednávky zboží z mobilních zařízení? Investice přinese

na straně kvantifikovatelných výnosů pravděpodobně pouze úspory ve mzdách (bude potřeba méně administrativních pracovníků přijímajících objednávky, když do systému pouze přijde SMS v předem známém tvaru). Jinými slovy převáží náklady a na manažerech pak bude zvážit, zda rozdíl současné hodnoty nákladů a přínosů firmě stojí za tu možnost být jedinou, kdo danou službu nabízí, za zvýšení spokojenosti zákazníků a tím i posílení goodwill společnosti a další typicky nehmotných přínosů. Rozhodování pak tedy neprobíhá výběrem investice s nejvyšším výnosem, ale začíná naopak jejím dopočítáním do bodu zvratu, tedy situace vyrovnání nákladů a přínosů (nulová čistá současná hodnota) a následně zvážením, jestli možné nehmotné výnosy mají pro firmu cenu minimálně částky, která chybí vypočtené záporné čisté současné hodnotě do bodu zvratu.

Protože touto metodou se vypočtou čisté náklady na celou životnost investice, je často doplněna výpočtem ekvivalentní roční hodnoty investice. Vzhledem k zohlednění časové hodnotě peněz diskontováním totiž nelze z výsledných čistých současných nákladů (záporná čistá současná hodnota investice) zjistit roční náklad prostým vydělením počtem let. Po výpočtu ekvivalentní roční hodnoty investice si může hodnotitel položit otázku, jestli odhadované nehmotné přínosy stojí firmě za x,- Kč ročně. Pokud se budou lišit diskontní míry pro výnosy a náklady, vypočítávají se současné hodnoty odděleně, resp. je vypočítána současná hodnota nákladů a ta je následně přepočtena na ekvivalentní roční hodnotu nákladů, stejný postup je zvolen pro přínosy. Výsledné ekvivalentní hodnoty se pak od sebe následně odečtou a ve vzorcích dojde pouze ke změně NPV na PV.

NPV: čistá současná hodnota (net present value)

n: doba životnosti investice

t: období t jeden rok, kde $t \in \{1, 2, \dots, n\}$

CF_t : očekávaná hodnota cash flow (výnosů)

za období t

r: podniková diskontní míra (kapitálové náklady na investici)

CF_0 : náklady investice

$$NPV = CF_0 + \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}$$

EAV: ekvivalentní roční hodnota

(equivalent anual value)

n: doba životnosti investice

t: období t jeden rok, kde $t \in \{1, 2, \dots, n\}$

CF_t : očekávaná hodnota cash flow za období t

r: podniková diskontní míra (kapitálové náklady na investici)

$$EAV = \frac{NPV}{1 - \frac{1}{(1+r)^n}} \cdot r$$

Výhodou této metody je kombinace výpočtu vyčíslitelných přínosů se zohledněním časové hodnoty peněz a výpočtu minimální hodnoty, kterou musí firmě přinést neviditelné/nehmotné přínosy, aby nebyla investice ztrátová. Metoda je stejně jako ostatní citlivá na odhad hodnoty neviditelných přínosů hodnotitelem.

2.2. Rentabilita managementu

Rentabilita managementu zkratkou ROM (return on management) je obdobou rentability vybraných zaměstnanců zkratkou ROSE (return on selected employees). Pro případ mobilních technologií se obsah těchto indexů shoduje. Ve zkoumaných firmách to byl především management, který byl vybavován mobilními technologiemi. Tyto indexy na rozdíl od předchozích metod jsou nástrojem následného vyhodnocení. Porovnává se hodnota před vybavením managementu mobilními technologiemi a po, resp. v dnešní době již management vybaven je, takže srovnání obnáší spíše úroveň indexu před investicí do např. nové generace, či funkčnosti mobilních technologií, a po investici.

Základem metody je výpočet hodnoty přidané managementem, která je následně dělena náklady na management. Pro Index ROM bývá místo označení rentabilita užíván termín produktivita managementu, ale myšlenka je stejná jako u výpočtu jiných rentabilit: kolik korun výnosů firma získá na jednu korunu vloženou do managementu [7]. U hodnoty přidané managementem, zkratkou MVA (management value added), je nutné odlišit toto označení oproti indexu hodnoty přidané trhem pro akciové společnosti, též se zkratkou MVA (market value added).

ROM: rentabilita managementu
(return on management)

MVA: hodnota přidaná managementem

MC: náklady managementu

$$ROM = \frac{MVA}{MC}$$

Získání hodnoty přidané managementem není běžně užívanou metodou, jako např. získání hodnot pro výpočet současné hodnoty peněz, a proto bude stručně popsána. Nejprve se z výnosů, resp. příjmů firmy, odečtou náklady za surové materiály, polotovary, energie a další poskytnuté služby (spedice). Upravené příjmy jsou pak zmenšeny o úroky z poskytnutých úvěrů a všechny placené daně. Získaný zisk po zdanění, známý také jako NOPAT (net obtained profit after taxes), je dále upraven o nároky akcionářů, pokud se jedná o akciovou společnost. Na závěr je odečtena poslední sada položek spojených s běžným provozem, tedy především mzdy a doposud nezapočítané zby-

lé režijní náklady. Náklady na management jsou především v oblasti mezd, zbylé režie (náklady na prostory, kancelářské vybavení apod.) a pak samozřejmě náklady investice do mobilní technologie.

Výhodou tohoto indexu je, že velmi dobře zachytí nejen, jakou přidanou hodnotu přináší firmě management, ale především v rámci časových řad umožňuje sledovat její vývoj vzhledem k investicím do managementu. Základní nevýhodou této metody je, že manažer má k dispozici vedle mobilní technologie především širokou škálu IT od PC s kancelářským balíčkem, přes přístup na Internet až po přístup k MIS. Všechny tyto veličiny by musely být fixní, aby nedošlo při posuzování k již dříve zmiňovanému problému dvojí kauzality. Druhou nevýhodou je, že pokud je vybaveno mobilní technologií jiné oddělení než management, stává se zjišťování přidané hodnoty mnohem komplikovanějším.

2.3. Analýza užité hodnoty

Tato metoda spadá do oblasti vícekritériálního rozhodování. V momentě, kdy se firma rozhodla vyřešit nějaký problém za užití mobilních technologií, ale je několik možností lišících se ať už dodavatelem, náklady nebo použitou technologií, je vícekritériální rozhodování určeno pro identifikaci té investice, která nejvíce odpovídá preferencím firmy, resp. firemního hodnotitele. Tato metoda, známá pod zkratkou UVA, sama o sobě není určena pro výpočet čistého výnosu jediné investice.

Na začátku je nutné rozhodnout o kritériích hodnocení pro jednotlivé investiční varianty a také škálu měření. Pro stanovení hodnotících kritérií platí několik pravidel. Kritéria se nesmí duplikovat, jinými slovy nesmí být dvakrát hodnoceno to samé jen z jiného úhlu pohledu. Kritéria by měla být vzájemně na sobě nezávislá [1]. Složená peněžní kritéria, jakým jsou tržby nebo dokonce zisk, se neužívají a pokud ano, jsou strukturována v rámci vah. Po identifikaci kritérií je ke každé variantě zapsáno, jak plní stanovené kritérium. K tomu může být využito různých škál, protože matice bude před samotným výpočtem transformována. Lze tedy užít škálu s celými čísly, např. 1–10, pro ohodnocení ordinálních vstupů nebo lze rovnou zadávat vypočtené hodnoty, např. konkrétních nákladů. Výsledkem této fáze je vstupní kritériální matice o rozměru $m \times n$, kde m je počet kritérií a n je počtem variant. Vzhledem k rozdílům mezi zkoumanými kritérii je nutné matici upravit. Pro některá kritéria bude hledána nejvyšší hodnota – budou maximalizována (např. snadnost koncového užívání), jiná budou minimalizována (náklady na údržbu).

Při aplikaci této metody lze nahradit prvky Y_{ij} vstupní kritériální matice hodnotami Y'_{ij} , které budou představovat užitek varianty X_i , kde $i \in \{1, 2, \dots, n\}$ při hodnocení podle kritéria Y_j , kde $j \in \{1, 2, \dots, m\}$. Hodnoty Y'_{ij} lze získat pro maximalizační kritéria podle následujícího vztahu vpravo. D_j je nejnížší (při maximalizaci nejhorší) a H_j nejvyšší (při maximalizaci nejlepší) kritériální hodnota kritéria Y_j . Z uvedeného vztahu je zřejmé, že užitek Y'_{ij} pro nejhorší kritériální hodnotu $Y_{ij} = D_j$ bude roven nule a pro nejlepší kritériální hodnotu $Y_{ij} = H_j$ bude roven 1. Pro minimalizační kritéria se vztah upravuje (viz vzorec vpravo), aby nevycházela záporná čísla [2]. Místo této metody lze pro přeškálování užít např. z-scoring veličin, více viz [3].

$$\max y'_{ij} = \frac{y_{ij} - D_j}{H_j - D_j}$$

$$\min y'_{ij} = \frac{H_j - y_{ij}}{H_j - D_j}$$

Druhou fází jsou již dříve zmíněné váhy v , resp. význam přiřkládaný jednotlivým kritériím. Váhy mohou nabývat hodnot od 1 do 100, resp. při procentuálním vyjádření 0,01 až 1. Čím významnější je výsledek sledovaného kritéria pro hodnotitele, tím vyšší je váha. Rozdělení vah nemusí být čistě jen na hodnotiteli nebo přizvaných expertech. Je možné užít např. šetření mezi budoucími uživateli mobilních technologií, ať už se jedná o zákazníky nebo zaměstnance. Po rozdělení vah je možné vypočítat dílčí užítky variant jako součin váhy j -tého kritéria a přepočítané hodnoty z vstupní kritériální matice. Celkový užitek u varianty X_i lze potom vypočítat jako vážený součet dílčích užiteků.

$u(X_i)$: celkový užitek i -té varianty

j : kritérium, kde $j \in \{1, 2, \dots, m\}$

v_j : váha j -tého kritéria

y'_{ij} : přepočítaná hodnota z vstupní kritériální matice j -tého kritéria v i -té variantě

$$u(X_i) = \sum_{j=1}^m v_j y'_{ij}$$

Výhodou této metody je, že hodnotitel může do analýzy zahrnout všechny neviditelné přínosy, které dokáže na jím zvolené škále zachytit. Vzhledem i k možnosti zachycování ordinálních hodnot (např. výborně, velmi dobře, dobře, dostatečně převedeno na stupnici 1–4) tak může obsáhnout také přínosy, které jiné metody ohodnotit nemohou. Nevýhodou je vysoká subjektivnost nejen v hodnocení plnění kritérií jednotlivých variant, ale také ve stanovování vah.

2.4. Goodwill

Tato metoda bude zmíněna pouze okrajově, protože její použití pro zpětné ohodnocení přínosu proběhnuvší investice do mobilních technologií je ještě obtížnější než u rentability managementu. Goodwill vzniká jako rozdílová položka při koupi podniku, a to tehdy, je-li cena zaplacená za 100% podíl na základním jmění vyšší než rozdíl mezi reálným oceněním aktiv a závazků [4]. Příkladem goodwill je dobrá pověst podniku, bonita zákazníků, flexibilnější řízení a snazší získávání informací v rámci podniku, kvalita personálu apod. Goodwill se dá vyjádřit jen za pomoci odhadce nebo za pomoci trhu, resp. zjištěním aktuální tržní ceny podniku.

G: goodwill

P: kupní cena podniku

A: aktiva v účetním ocenění

D: závazky

$$G = P - \sum A - \sum D$$

Základní nevýhodou goodwill je, že ji má smysl zjišťovat pouze, pokud byla investice pro podnik významného charakteru. Zde ještě více než v předchozích metodách hrozí dvojí kauzalita.

Závěr

U mobilních technologií je problémem skutečnost, že u soft technologií obecně, se díky jejich povaze vyskytují vedle kvantifikovatelných přínosů i obtížně kvantifikovatelné. To nastává díky nepřímému napojení na hodnototvorný proces. Výjimku tvoří pouze firmy, které se specializují na podnikání v oblasti mobilních technologií a poskytování mobilních služeb.

Článek řešil problém hodnocení investic do mobilních technologií právě v případě nepřímého napojení. Nejrozšířenější metody hodnocení (doba splacení investice, čistá současná hodnota investice a vnitřní výnosové procento), které sice mají své opodstatnění a kvalitu, jenže nedokážou zachytit a tedy zohlednit nehmotné přínosy, tzv. intagibles. Tyto přínosy, jako vyšší věrnost zákazníka, rychlejší rozhodování, dobrá image, chceme-li pověst firmy, flexibilnější řízení a snazší získávání informací v rámci podniku apod., jsou typické pro soft technologie, mezi které ve zkoumaných firmách mobilní technologie spadaly. Z těchto důvodů je vhodné při posuzování investičních variant mobilních technologií užít metody čisté současné hodnoty v bodě zvratu nebo analýzu užité hodnoty. V případě zpětného hodnocení může být využito indexu ROM. Případně odhad hodnoty goodwill firmy, ovšem opět s velkou pozorností otázce dvojí kauzality a vysokými nároky na kvalitu hodnotitele.

Poděkování:

Článek vznikl v rámci projektu specifického výzkumu "Vyspělé technologie pro podporu efektivního podnikového řízení a bankovníctví", projektové číslo 2108 v roce 2012 na Univerzitě Hradec Králové Fakultě informatiky a managementu podpořený Ministerstvem školství, mládeže a tělovýchovy České republiky.

Literatura:

- [1] GÖTZE, U., NORTHCOTT, D., SCHUSTER, P. *Investment appraisal: methods and models*. Berlin : Springer, 2008, 391 s. ISBN 978-3-540-39968-1.
- [2] JABLONSKÝ, J. *Operační výzkum: kvalitativní modely pro ekonomické rozhodování*. 3. vyd. Praha, Professional Publishing, 2007. 323 s. ISBN 978-80-86946-44-3.
- [3] HEBÁK, P. *Vícerozměrné statistické metody*. (1). 2., přeprac. vyd. Praha, Informatorium, 2007. 253 s. ISBN 978-80-7333-056-9.
- [4] MAŘÍKOVÁ, P., MAŘÍK, M. *Moderní metody hodnocení výkonnosti a oceňování podniku*. Vyd. 1. Praha, Ekopress, 2001. 70 s. ISBN 80-86119-36-X.
- [5] SCHNIEDERJANS, M. a kol. *Information technology investment : decision-making methodology*. New Jersey, World Scientific, 2004. xxvi, 389 s. ISBN 981-238-695-5.
- [6] SLABÝ, A., a kol. *Mobilita v podnikovém prostředí*. Vyd. 1. Hradec Králové, Gaudeamus, 2010. 179 s. ISBN 978-80-7435-094-8.
- [7] STRASSMANN, P. A. *The business value of computers. An executive's guide*. New Cannan : The information economics press, 1990. 533 s. ISBN 0-9620413-2-7
- [8] WEBSTER, E. *The economics of intangible investment*. Cheltenham : Edward Elgar publishing, 1999. 127 s. ISBN 1-85898-858-6

MODERNÍ TRENDY V BANKOVNÍM SEKTORU B2C

MODERN TRENDS IN BANKING SECTOR B2C

Martina Hedvičáková, Květoslava Kenjová

Univerzita Hradec Králové

martina.hedvicakova@uhk.cz, kvetoslava.kenjova@uhk.cz

Klíčová slova:

banky – inovace – bankovní sektor – trendy

Key words:

banks – innovation – banking sector – trends

Abstract:

Innovation and forwardness concerns the banking industry as well as other branches. The paper concerns the description, assessment and future development outline in the field of personal banking. The paper is divided into three parts. In the first one there are described the innovations introduced by the bank abroad. The second one attends to the innovations introduced by the institutions in the Czech Republic. At the conclusion there are summarized previously described trends to outline the future possible development.

Úvod

Příspěvek je věnován inovacím v oblasti bankovníctví. V každém odvětví dochází k určitému vývoji, ve kterém je patrná snaha o zlepšení nebo zjednodušení, podobně je tomu i v bankovním sektoru. K pokroku může docházet pomocí celé řady faktorů, ať už jsou to nové nápady nebo možnost využití moderních technologií. Dnešní dynamická doba si žádá rychlé a efektivní způsoby řešení problémů. Jedním z nejdůležitějších řešení na bankovním trhu jsou aplikace pro chytré zařízení, které usnadní klientům přístup ke svým financím odkudkoliv a v kteroukoliv dobu. Klienti mají své finance pod nepřetržitou kontrolou. Banky v České republice se většinou nechávají inspirovat v zahraničí od svých mateřských společností nebo konkurenčních bank a s určitým časovým zpožděním zavádějí inovace i na místním trhu.

1. Trendy ve světě

S rozšířením internetu přišla možnost ovládání bankovního účtu přímo z domova, a to prostřednictvím počítače, díky tzv. internetovému bankovníctví. Tato možnost se brzy stala standardním produktem pro mnoho bankovních klientů. Celosvětové propojení počítačů ale nabízí i další eventuality, které mohou být využity v bankovním sektoru. Samotné spojení počítačů po-

skytuje velké příležitosti při komunikaci mezi klientem a bankovní institucí. Tato kapitola je zaměřena na nejnovější trendy u bankovních institucí ve světě.

Na zefektivnění kontaktu se svými klienty se zaměřila ABS Bank z Nového Zélandu [1]. Prostřednictvím chatu nabízí poradenství, ať už v oblasti financí tak také na poli bankovních produktů. Budoucí klienti si mohou díky tomuto způsobu komunikace přímo sjednávat produkty a stávající klienti mohou zase měnit podmínky jejich využívání. Novozélandská ABS bank dosáhla také jednoho prvenství, jako první zřídila plnohodnotnou virtuální bankovní pobočku na Facebooku. Virtuální filiálka se kompletně vyrovná pobočce kamenné, klientům se zde dostane stejných služeb jako při návštěvě jakékoli jiné banky. Virtuální pobočku zřídila i DenizBank [5] působící na území Turecka. Samozřejmá je komunikace klientů s bankou. Klienti mohou také využívat své účty na Facebooku i ke sledování bankovních účtů nebo dokonce i k platbám a převodům peněz. Další možností, které se naskytly spolu s rozmachem sociálních sítí, využily i jiné banky. Například německá Fidor Bank [11] přišla se zajímavou inovací. Prostřednictvím Facebooku mohou její klienti zvyšovat úrokovou sazbu. Princip je jednoduchý, úroková sazba bude vyšší podle toho, kolikrát bude kliknuto na tlačítko „Like“ na Facebooku. Sazba začíná na 0,5 procentech a je zvyšována každý měsíc podle toho, kolik přibýlo, resp. nepřibýlo nových kliknutí. S novým rokem bude sazba opět snížena na základní výši, tedy půl procenta.

Další pokrokovou bankou je singapurská DBS [4]. Jako banka, která působí v asijské oblasti, se vyznačuje využíváním technického pokroku. Naprostou samozřejmostí je zde možnost kontaktu prostřednictvím sociálních sítí. Unikátní službou poskytovanou DBS, je zřízení pobočky uzpůsobené mladým lidem, kteří jsou zaměřeni na moderní technologie. V místě pobočky dochází k různým seminářům a konzultacím právě s využitím nových technologií. K zajímavým počínům dochází také za oceánem. Ve Spojených státech vznikla z rozsáhlého sdružení pomáhajícího pracovníkům americké armády a také jejich rodinným příslušníkům nová finanční instituce. USAA (The United Services Automobile Association) [17] funguje na principu přímého marketingu a nyní nabízí veškeré služby, které jsou spojeny s bankovním sektorem. Na stránkách je k dispozici diskusní fórum, kde klienti nacházejí, kromě samozřejmého poradenství, také možnost hodnocení bankovních služeb. USAA také zavedla samostatnou sekci, ve které jsou klienty recenzovány a hodnoceny jednotlivé bankovní produkty. Na zkvalitnění komunikace s klienty se zaměřila také evropská CheBanca! [8] z Itálie. Snaží se především zjednodušit vzájemnou komunikaci mezi ní a klienty, a to upravením otevírací doby, příležitostí k chatu s bankovními poradci a také mož-

ností přizpůsobení bankovních produktů přesně na míru klienta. Velice zajímavá je i možnost koupě licence ke zřízení pobočky.

2. Nové možnosti v České republice

I banky, které působí na našem území, se snaží o inovace a zefektivňování svých služeb. Jedním ze zásadních kroků byl vstup nízkonákladových bank do našeho bankovního sektoru. První taková byla v roce 2007 mBank [13]. Zajímavým počinem této polské bankovní instituce bylo i spuštění služby mFórum [12], které umožňuje komunikaci klientů s bankou a také mezi klienty navzájem. Další mladá nízkonákladová banka Air Bank se postarala o zajímavou novinku. Při výběru z bankomatu mají její klienti možnost vybrat si, v jakých bankovkách si požadovanou částku odnesou [10]. Do nedávné doby byla jedinou bankou poskytující tuto službu. Před časem nabídla svým klientům tuto možnost i UniCredit Bank [14]. Výše zmíněné bance patří i jedno prvenství, a to zřízení prvního bankovního eshopu [16]. Na tomto místě si mohou stávající i budoucí klienti zřídit běžný účet, spořicí účet, popřípadě jim také může být poskytnuta půjčka. Vše je možné, aniž by klienti museli navštívit pobočku. Tlak na změnu politiky bankovních poplatků přinesl taktéž novinky. Equa bank je první bankou, která zavedla výběr z jakéhokoli bankomatu zcela zdarma [6]. Ing Bank zavedla první spořicí konto bez poplatků [9].

Moderní technologie umožnily inovace i v České republice. Rozmach internetu nám poskytl možnost využívat internetové bankovníctví. Jako první ho zavedla Fio banka [7]. Internetbanking umožňoval provádění běžných transakcí prostřednictvím internetového připojení a elektronického podpisu. Tato služba je dnes již standardem. A neplatí, že k ovládání internetového bankovníctví je třeba počítač. Banky přicházejí s aplikacemi pro chytré telefony a tablety. Jako například Československá obchodní banka, která nabízí službu ČSOB Smart Banking [3], díky které lze pomocí telefonu snadno spravovat bankovní účty a provádět běžné operace. I u nás jsme se dočkali vytvoření plnohodnotné virtuální pobočky. Zřídila ji Hypoteční banka [18]. Klienti zde mohou nejen konzultovat své již uzavřené půjčky, ale také zadávat údaje, podle kterých je poté vypracována celková nabídka úvěru. To vše se děje i mimo obvyklou otevírací dobu poboček. Virtuální pobočkou, tentokrát na sociální síti, se může pyšnit i UniCredit Bank [15]. Tato pobočka slouží k rychlé komunikaci mezi bankou a klienty na Facebooku. Další vymožeností, kterou do bankovního sektoru přinášejí vyspělé technologie, jsou bezkontaktní karty. Jejich výhoda spočívá v možnosti uhradit platbu pouze přiložením karty. Jako první s touto službou přišla Citibank [2]. Samozřejmě, že při nemožnosti zadávání PIN kódu, je nutné z důvodu bezpečnosti omezit výši možných prováděných plateb.

Závěr

Z průzkumu inovací ve světových bankách i v bankách působících v České republice vyplývá řada skutečností. Dochází k výrazné snaze o zjednodušení komunikace mezi klientem a jeho bankou. Prostřednictvím internetového připojení může dojít k vyřízení téměř všech úkonů, pro které byla dříve nutná návštěva pobočky. Na sociální síti Facebook za tímto účelem vznikají virtuální pobočky, které se klasickým kamenným pobočkám plnohodnotně vyrovnají. V budoucnosti bude virtuální pobočkou disponovat většina bankovních institucí. Pro následný vývoj je zajímavá i možnost zapojení klientů do rozhodování bank, jako se tomu stalo v Německu. A to vše opět s využitím sociální sítě. Sociální sítě vůbec představují velkou možnost pro sdílení informací mezi klientem a bankou i mezi klienty. Na první pohled je patrný také vliv vyspělých technologií. Velkými průkopníky v této oblasti jsou země v Asii. Rozšíření těchto inovací po celém světě je jen otázkou času. V roce 2011 vstoupily na bankovní trh tři nové banky: Air Bank, Equa bank a ZUNO. Během jednoho roku svého působení se staly jedny z nejdynamičtější se rozvíjejících se bank. Tyto banky, aby získaly nové klienty, prosazují nová řešení a snaží se snižovat bankovní poplatky na minimum. I z tohoto důvodu zaznamenávají progresivní trend počtu klientů, i když v celkovém počtu klientů zatím nemohou konkurovat stabilním velkým bankám působícím na českém bankovním trhu. Záleží jen na chování klientů, jaké služby budou od svých bankovních institucí požadovat a kolik budou za tyto služby ochotni zaplatit.

Také úročení jednotlivých bankovních a spořicíh účtů je v České republice velmi nízké. Banky se snaží získat klienty masivní reklamou a slibují úroky u spořicíh účtů od 1,5 – 2,8 %. Míra inflace v listopadu 2012 dosáhla hodnoty 3,3 %. Z vývoje míry inflace a úrokové sazby, která je na historickém minimu, můžeme usuzovat, že banky v ČR mají vysokou výnosovost. Vysoké bankovní poplatky a nízké úročení bankovních účtů hovoří v neprospěch klientů bank, ale zároveň stabilizuje bankovní systém. Tato stabilita se prokázala při světové finanční krizi v závěru prvního desetiletí 21. století.

Záleží pouze na klientech jednotlivých bank a finančních institucí, jaké budou mít nároky na jejich služby a kolik za tyto služby budou ochotni zaplatit. Na bankovním trhu je dostatečně velká konkurence, aby banky přinutili uzpůsobit jejich nabídky svým potřebám. Z tohoto důvodu také vzniká několik serverů, které se zabývají neustálým monitorováním bankovního trhu a občany o všech změnách informují. Přes tradiční přístup k bankovníctví pomocí kamenných poboček se dnes a hlavně v blízké budoucnosti nutnost rychlého a snadného ovládání svého účtu nepřetržitě dvacet čtyři hodin denně, sedm dní v týdnu, odkudkoliv na světě. Také snadnost ovládání svého

účtu pomocí „chytrých“ zařízení je dnes samozřejmostí. Banky, které na tyto potřeby nezareagují dostatečně rychle, nebudou do budoucna konkurenceschopní a bude jim ubývat počty klientů.

Poděkování:

Článek vznikl v rámci projektu specifického výzkumu “Vyspělé technologie pro podporu efektivního podnikového řízení a bankovníctví”, projektové číslo 2108 v roce 2012 na Univerzitě Hradec Králové Fakultě informatiky a managementu, podpořený Ministerstvem školství, mládeže a tělovýchovy České republiky.

Literatura:

- [1] ASBWeb [online]. 2012 [cit. 2012-11-10]. Dostupné z: <https://www.asb.co.nz/ASBWeb/Home.aspx>
- [2] Bezkontaktní platby a nálepky PayPass. [Http://www.citibank.cz](http://www.citibank.cz) [online]. 2012 [cit. 2012-11-10]. Dostupné z: http://www.citibank.cz/czech/gcb/personal_banking/czech/creditcards/contactless.htm
- [3] ČSOB SmartBanking. [Csob.cz](http://www.csob.cz) [online]. 2012 [cit. 2012-11-10]. Dostupné z: <http://www.csob.cz/cz/lide/Elektronicke-bankovnictvi/Stranky/CSOB-SmartBanking.aspx>
- [4] DBS Bank [online]. 2012 [cit. 2012-11-10]. Dostupné z: <http://www.dbs.com/home/Pages/default.aspx>
- [5] DenizBank [online]. 2012 [cit. 2012-11-10]. Dostupné z: <http://www.denizbank.com/EN/>
- [6] Equabank. <http://www.equabank.cz> [online]. 2012 [cit. 2012-11-10]. Dostupné z: <http://www.equabank.cz/produkty/bezny-ucet/bezny-ucet/>
- [7] Fio - internetbanking v ČR slaví 10 let. [Bankovnipoplatky.com](http://www.bankovnipoplatky.com) [online]. 2008-02-05 [cit. 2012-11-10]. Dostupné z: <http://www.bankovnipoplatky.com/fio---internetbanking-v-cr-slavi-10-let-3781.html>
- [8] CheBanka! [online]. 2012 [cit. 2012-11-10]. Dostupné z: <http://www.chebanca.it/>
- [9] ING Konto, první spořicí účet bez poplatků na českém trhu, oslavilo 10 let. [Bankovnipoplatky.com](http://www.bankovnipoplatky.com) [online]. 2011-08-09 [cit. 2012-11-10]. Dostupné z: <http://www.bankovnipoplatky.com/ing-konto-prvni-sporici-ucet-bez-poplatku-na-ceskem-trhu-oslavilo-10-let-14965.html>
- [10] KUČERA, P. Novinka v Česku: Bankomat vám dá bankovky, jaké zvolíte. [Http://aktualne.centrum.cz](http://aktualne.centrum.cz) [online]. 2011-09-14 [cit. 2012-11-10]. Dostupné z: <http://aktualne.centrum.cz/finance/penize/clanek.phtml?id=713997>

- [11] Mehr Likes, mehr Zins. Wwww.fidor.de [online]. 2012 [cit. 2012-11-09].
Dostupné z: <https://www.fidor.de/produkte/fidorpay/like-zins>
- [12] mFórum. [Http://www.mbank.cz](http://www.mbank.cz) [online]. 2012 [cit. 2012-11-10].
Dostupné z: <http://www.mbank.cz/forum/>
- [13] TŮMOVÁ, V. Nízkonákladových bank v Česku přibývá. Co od nich můžete čekat?. [Http://www.penize.cz](http://www.penize.cz) [online]. 2010-05-20 [cit. 2012-11-10]. Dostupné z: <http://www.penize.cz/osobni-ucty/80782-nizkonakladovych-bank-v-cesku-pribyva-co-od-nich-muzete-cekat>
- [14] UniCredit Bank je 2. bankou v ČR, v jejíž bankomatech si můžete zvolit v jakých bankovkách chcete uskutečnit výběr hotovosti. <http://platebnikarty.info> [online]. 2012-05-28 [cit. 2012-11-10]. Dostupné z: <http://platebnikarty.info/unicredit-bank-bankomaty-volba-bankovek/>
- [15] UniCredit Bank s novou virtuální bankovní pobočkou na Facebooku. [Http://www.unicreditbank.cz](http://www.unicreditbank.cz) [online]. 2012-11-02 [cit. 2012-11-10]. Dostupné z: <http://www.unicreditbank.cz/web/novinky/unicredit-bank-s-novou-virtualni-bankovni-pobockou-na-facebooku>
- [16] Unicreditshop.cz [online]. 2012 [cit. 2012-11-10]. Dostupné z: <https://www.unicreditshop.cz/homepage>
- [17] USSA Military Home, Life & Auto Insurance [online]. 2012 [cit. 2012-11-10]. Dostupné z: https://www.usaa.com/inet/ent_logon/Logon
- [18] Virtuální pobočka - Hypotéka po webu. [Http://www.hypotekapowebu.cz](http://www.hypotekapowebu.cz) [online]. 2012 [cit. 2012-11-10]. Dostupné z: http://www.hypotekapowebu.cz/virtualni-pobocka/?utm_medium=cpc&utm_source=adwords&utm_campaign=cpc_adwords_hypoteka-po-webu-s_virtualni-pobocka

KLÚČOVÉ KOMPETENCIE MANAŽÉRA V PERSONÁLNOHOM MARKETINGU

THE KEY COMPETENCES OF A MANAGER IN PERSONAL MARKETING

Slávka Hlásna, Tomáš Kaiser

Ekonomická univerzita v Bratislave, GAS TOM s. r. o Bratislava

slavka.hlasna@euba.sk - tomas.kaiser@centrum.sk

Kľúčové slová:

kompetencie – kľúčové kompetencie – kľúčové kompetencie manažéra –
kľúčové kompetencie manažéra v personálnom marketingu

Key words:

competences - key competences - key competences of a manager - key
competences of a manager in personal marketing

Abstract:

The paper deals with trends determining the fundamental competences in a general meaning. We pay attention to notions like competences and key competences that serve as a point of departure for further analysis. Our attention is also aimed at requirements for specific characteristics of abilities and competences that should be an inseparable part of a professional profile of a manager in personal marketing. On the basis of available evidence and classifications, we present our own proposal of fundamental structure of key competences of a manager in personal marketing.

Úvod

V zhode s autorkou pripomínáme základnú myšlienku personálneho marketingu: personálny marketing predstavuje samostatnú súčasť a zároveň špecifické prepojenie koncepcie, funkcií a nástrojov marketingu na podmienky personálneho manažmentu, resp. manažmentu ľudských zdrojov. Personálny marketing teda znamená získať kvalitný ľudský kapitál, umiestniť ho na to správne pracovné miesto v podniku tým správnym spôsobom orientácie, motivovať ho pre zotrvanie v podniku a využívať komunikáciu ako nástroj a prostriedok, ktorý vyvoláva, stimuluje a zároveň usmerňuje ponuku aj dopyt po práci. [6] Z uvedeného je potrebné vychádzať pri vymedzovaní kľúčových kompetencií manažéra v personálnom marketingu.

V prvom rade považujeme za potrebné zadefinovať východiskové pojmy – **kompetencie** a **kľúčové kompetencie**. Podľa autorov kompetencia je schopnosť (správanie, činnosť alebo komplex činností), ktorú charakterizuje vyni-

kajúci výkon v niektorej oblasti činnosti. Kompetencie sú charakteristické prvky činnosti, ktoré sa vyskytujú oveľa častejšie a dôslednejšie pri dosahovaní vynikajúcich výkonov, ako pri dosahovaní priemerných a slabých výkonov v určitej oblasti. Za kompetentného v určitej oblasti sa zvykne považovať človek, ktorý má schopnosti, motiváciu, vedomosti, zručnosti atď. robiť kvalitne to, čo sa v príslušnej oblasti robiť vyžaduje. [4] Podľa iných autorov kompetencia predstavuje schopnosť aktivizovať a aplikovať zvnútornený systém vedomostí, schopností, odborných, personálnych a sociálnych zručností, hodnôt, postojov, ako aj ďalších osobnostných kvalít, ktorý je špecificky usporiadaný (miera, intenzita, pomer jednotlivých zložiek, spôsob ich zoskupenia, hierarchizácia). Môže sa aktivizovať a prejavovať v rôznych kontextoch prostredníctvom činnosti v reálnom živote. (podrobnejšie [7]). Slovník definuje kompetencie ako predpoklady jedinca alebo skupiny, inštitúcie alebo organizácie zvládnuť určitú činnosť, situáciu alebo posudzovať určité javy s uvedomením si širších súvislostí alebo z odborného hľadiska. [8] V tejto súvislosti dávame do pozornosti názor autorov, ktorí opisujú kompetencie ako: komplex, odraz výkonnosti a účelnosti, vzťahujúce sa k situácii, ako premenlivé a ako podstatu schopnosti rozvoja osobnosti a súčasne ako meraťelné. [16]

Kompetencie obsahujú 4 typy spôsobilostí, ktoré tvoria schopnosť konať:

- **kompetencie špecializácie** (specialized competence) – schopnosti, znalosti a zručnosti spojené so špecifikami povolania, pracovnými skúsenosťami a kvalifikáciou a pod.;
- **metodologické kompetencie** (methodological competence) – sem autor zaradil metódy práce, postupy riešenia situácií a problémov, samostatné nezávislé myslenie, plánovanie, výkon a hodnotenie práce, adaptabilitu atď.
- **sociálne kompetencie** (social competence) – chuť pracovať, spolupracovať, pomáhať iným, čestnosť, tímový „hráč“ a pod.
- **participatívne kompetencie** (participatory competence) – schopnosť viesť ľudí, rozhodovať, presviedčať, organizovať a koordinovať, kombinačné schopnosti a pod. [2]

Európska komisia predkladá tieto charakteristiky kompetencie – kompetencia má:

- **komplexný charakter** - obsahuje v sebe vedomosti, zručnosti, postoje a ďalšie zložky, ktoré boli doteraz vnímané viac samostatne.
- **činnostný charakter** - formuje na základe osobnej praktickej skúsenosti a činnosti a zároveň je pripravená realizovať sa v praxi.
- **procesuálny charakter** - nevyjadruje trvalý stav, ale mení svoju kvalitu počas celého života, nezastaráva ako poznatky, ale má schopnosť stále sa

rozvíjať (preto môže byť základom celoživotného učenia sa a osobnej flexibility).

- **dynamický charakter** – je dynamická a rozvinutá na rôznej úrovni ako plánovaný cieľový stav je ideálnou kompetenciou, naplňajúcou určitý štandard; počas procesu osvojovania a v jeho závere existuje v latentnej podobe, možno ju len predpokladať; keď je uplatnená v učebnej alebo životnej situácii, stane sa reálnou kompetenciou a znovu môže byť rozvinutá v rôznej miere.
- **výkonový charakter** - je predpokladom pre výkon subjektu v určitej oblasti činnosti a je výsledkom formálneho, neformálneho a informálneho vzdelávania. [7]

Keďže predmetom nášho príspevku sú kompetencie manažéra predkladáme definíciu podľa autora: kompetencie manažéra sú súborom znalostí, schopností, zručností a skúseností ako aj fyzickej a psychickej pripravenosti tieto kvality využiť na efektívne vykonávanie určitých úloh (funkcií a rolí) v súlade s pridelenou právomocou a všeobecným očakávaním [13]. V tejto súvislosti pripomíname, že kompetencie ako také je - podľa nášho názoru - možné po-nímať v dvoch rovinách - *kompetencie vo vzťahu k sebe samému* – **endogénne kompetencie**, kam by sme zaradili napr.: schopnosť regulovať a riadiť vlastné interakcie; schopnosť sebaepochopenia; orientácia na sebarozvoj; sebamotivácia; sebariadenie; sebahodnotenie; sebaedukácia; sebadôvera apod. a *kompetencie vo vzťahu k iným ľuďom* – **exogénne kompetencie**, napr. schopnosť regulovať, riadiť vzájomné interakcie iných ľudí; schopnosť chápať iných ľudí; schopnosť byť orientovaný na rozvoj iných ľudí; schopnosť moti-vovať iných ľudí; schopnosť riadiť iných ľudí; schopnosť hodnotiť iných ľudí; schopnosť edukačného pôsobenia na iných ľudí; dôverovať ľuďom a dôveru prejavovať a pod. V ďalšom texte sa budeme venovať problematike kľúčových kompetencií, ktorá bola známa už od 70. rokov 19. storočia v súvislosti s problematikou zamestnanosti. (podrobnejšie [7]).

Kľúčové kompetencie definujú vybraní autori takto: kľúčové kompetencie považujú za najdôležitejšie kompetencie z množiny kompetencií. Sú vhodné na riešenie celého radu väčšinou nepredvídateľných problémov, ktoré umož-nia jedincovi úspešne sa vyrovnáť s rýchlymi zmenami v práci, osobnom i spoločenskom živote. [4] Ďalší definujú kľúčové kompetencie ako spôsobi-losti a zručnosti, ktoré jednotlivcovi umožňujú úspešne sa začleniť do soci-álneho a pracovného života, t.j. zastávať rôzne pracovné pozície a funkcie, riešiť nepredvídateľné problémy a vyrovnáť sa s rýchlymi zmenami v pracov-nom, spoločenskom a osobnom živote. [1] Európska komisia (2006) definu-je kľúčové kompetencie ako prenosný a multifunkčný súbor vedomostí, zručností a postojov, ktoré potrebuje každý jedinec pre svoje osobné napl-

nenie a rozvoj, pre zapojenie sa do spoločnosti a úspešnú zamestnateľnosť - podrobnejšie [7].

Odborníci sa zhodujú v tom, že kľúčové kompetencie by si mali osvojiť všetci občania už počas povinného školského vzdelávania, ale aj v neformálnom či informálnom vzdelávaní a rozvíjať ich počas celého života - podrobnejšie [7].

Ďalšia autorka uvádza tieto znaky kľúčových kompetencií:

- Ovládnuť definitívne kľúčové kompetencie nie je možné.
- Kľúčové kompetencie majú dlhšiu životnosť ako kvalifikácia.
- Kľúčové kompetencie znamenajú ďalšie vzdelávanie. Nadobúdanie a rozvoj kľúčových kompetencií je celoživotný proces, ktorý je udržiavaný dynamikou nového učenia a preučovania.
- Mať kľúčové kompetencie znamená schopnosť riešiť problémy, byť kreatívny, mať schopnosť myslieť, zdôvodňovať a hodnotiť, kooperovať a komunikovať, schopnosť niesť zodpovednosť, samostatnosť a výkonnosť.
- Kľúčové kompetencie nie sú izolované schopnosti, ale schopnosti vzájomne sa prelínajúce, ovplyvňujúce a slúžia na ďalší rozvoj vlastnej osobnosti. [21]

1. Štruktúra a klasifikácia kľúčových kompetencií

Pri určovaní aktuálnych kľúčových kompetencií manažéra aj v personálnom marketingu je potrebné rešpektovať zmeny, ktoré vo vývoji spoločnosti prebiehajú a ktoré sa predpokladajú. OECD (2006) odporúča členským štátom, aby používali Európsky referenčný rámec Kľúčové kompetencie pre celoživotné vzdelávanie (Úradný vestník EÚ, 2006). Rámec stanovuje osem kľúčových kompetencií: 1. komunikácia v materinskom jazyku; 2. komunikácia v cudzích jazykoch; 3. kompetencie v matematike a základné kompetencie v oblasti prírodných vied a techniky; 4. digitálne kompetencie; 5. naučiť sa učiť; 6. spoločenské a občianske kompetencie; 7. iniciatívnosť a podnikavosť; 8. kultúrne povedomie a vyjadrovanie. [7] Autori vymedzujú tieto kľúčové kompetencie: 1. Informačné kompetencie; 2. Učebné kompetencie; 3. Kognitívne kompetencie; 4. Interpersonálne (sociálne) kompetencie; 5. Komunikačné kompetencie a 6. Personálne kompetencie. Autori upozorňujú, že jednotlivé kategórie kľúčových kompetencií nie sú usporiadané hierarchicky a všetky kategórie kľúčových kompetencií považujú za rovnako dôležité. Autormi navrhnuté kategórie kľúčových kompetencií sú kompatibilné so systémami kľúčových kompetencií v štátoch EÚ a OECD. [4]

V ostatnom období sa objavili snahy vymedziť kľúčové kompetencie manažéra ako také, príkladom môže byť úsilie Inštitútu manažmentu vo Veľkej Británii (The Institut of Management) a českej konzultačnej firmy Inventa

Consulting o vytvorenie Európskych štandardov manažérskych a profesionálnych spôsobilostí. Hlavným cieľom ich snaženia bolo vytvorenie efektívneho nástroja na hodnotenie manažérskych kompetencií.

Zručnosti manažéra je možné z hľadiska požiadaviek plnenia manažérskych pracovných povinností rozčleniť do troch základných kategórií:

- **Technické zručnosti** (hard skills) sa prejavujú v účelnej aplikácii teoretických i praktických poznatkov a skúseností manažérskych postupov, metód a techník, ktoré sú podporované jeho schopnosťou rozoznať adekvátnosť ich použitia v danej situácii (napr. schopnosť viesť ľudí);
- **Sociálne zručnosti** (soft skills) vychádzajú z poznania metód a techník práce s ľuďmi, komunikácie, vyjednávania apod. a prejavujú sa pri ich aplikácii v interpersonálnych vzťahoch a sú podporované schopnosťou manažéra získavať a motivovať podriadených;
- **Koncepčné zručnosti** sú tie, ktoré umožňujú manažérovi účelne a efektívne pristupovať k podnikaniu, sú často spojené s jeho schopnosťou anticipovať budúci vývoj, získavať spojencov pre svoje zámery (napr. schopnosť stratégie a politiky). [2]

Za všetky existujúce typológie uvádzame štruktúru autorky opisujúcu základné kľúčové kompetencie, ktorými by mal manažér disponovať:

- **Intelektuálne kompetencie** vychádzajú z požiadavky určitej úrovne dosiahnutého vzdelania na pracovnej pozícii manažéra. Predstavujú základné zručnosti, vedomosti, tvorivosť, kritické myslenie, jazykové znalosti.
- **Komunikačné kompetencie** súvisia s požiadavkou aktívnej komunikácie, spôsobilosť vyjadrovať sa ústne a písomne primerane situácii, využívať informácie získané čítaním a porozumieť im, zapájať sa do diskusie, prezentovať svoj názor, pracovať v tíme, asertívne riešiť konflikty.
- **Informačno-technologické kompetencie** súvisia s počítačovou gramotnosťou a zručnosťou pri zbere a spracovaní informácií, s možnosťou využívať rôzne informačno-komunikačné technológie, pracovať s počítačovou softvérovou podporou pri riešení rozsiahlych úloh, využívať nástroje prezentovania svojich reportov, možnosti prezentácie firmy na webových stránkach, ako aj možnosti aplikovať vo firme rôzne manažérske systémy riadenia.
- **Personálne kompetencie** zahŕňajú rozvoj osobnej identity, harmonické ľudské vzťahy, mravné a etické správanie sa, prácu v kolektíve, toleranciu, schopnosť kompromisov, ale aj starostlivosť o vlastné zdravie a zdravý spôsob života, empatiu, osobný rozvoj a rozvoj kariéry, motiváciu.

- **Manažérske kompetencie** sú tie, ktoré súvisia priamo s pracovnou pozíciou manažéra, ktorá si vyžaduje ovládanie práce v strese, riešenie problémov, samostatné rozhodovanie, rýchlu adaptabilitu, preberanie zodpovednosti, manažovanie si času, iniciatívu, asertivitu, vytrvalosť, schopnosť vyjednávať, viesť, rozhodovať, odolávať pri neúspechu a odolávať prekážkam v práci. [20]

2. Kľúčové kompetencie manažéra v personálnom marketngu

Na základe vyššie uvedených prístupov by sme mohli upozorniť na konkrétne charakteristiky požiadaviek na predpoklady, schopnosti a kompetencie aplikované na pôsobenie manažéra v personálnom marketingu:

- a) **všeobecné a čiastkové** požiadavky na kompetencie manažéra v personálnom marketingu – všeobecné vychádzajú zo stanovených požiadaviek v danej spoločnosti a stanovujú čiastkové požiadavky jednotlivým inštitúciám na jednej strane a na strane druhej, napr. každá z profesií má stanovený iný kompetenčný profil;
- b) **krátkodobé a dlhodobé** požiadavky na kompetencie manažéra v personálnom marketingu – sú stanovené v rámci celkového pôsobenia na jedinca danej spoločnosti – dlhodobé ciele pôsobenia sú rozdelené na mnohé krátkodobé a po splnení jedného stanoveného krátkodobého cieľa sa vytyčuje ďalší krátkodobý s jednoznačným zameraním na splnenie stanoveného globálneho dlhodobého cieľa atď.
- c) **individuálne a skupinové** požiadavky na kompetencie manažéra v personálnom marketingu prechádzajú v procese ich stanovovania a následného dosahovania takými vplyvmi z reality personálneho marketingu, aby pri ich dosahovaní - individuálne sú zamerané na jedinca a skupinové sú zamerané na väčšiu skupinu manažérov - boli akceptované, akcentované, dodržiavané a aplikované aj. východiskové koncepty spolu s relevantnými konštitučnými prvkami manažérskej práce v celom procese sledovania a čiastkového vyhodnocovania, v akom rozsahu sa (ne)darí stanovené ciele plniť a zároveň nachádzať vyhovujúce a validné stratégie procesu ich následnej modifikácie, špecifikácie a úspešného plnenia.
- d) **autonómne a heteronómne** požiadavky na kompetencie manažéra v personálnom marketingu vychádzajú zo základného rozdielu ich vymedzenia – autonómne požiadavky si stanovuje manažér sám sebe a heteronómne sú mu stanovené niekým „zvonku“. Riešenie miery (ne)súladu medzi nimi je už stredobodom rôznych disciplín manažmentu ako teoreticko-praktickej disciplíny, ktorá navrhuje možné riešenia a východiská kompromisu v stanovovaní, modifikácii a plnení požiadaviek. Z manažérskej praxe však vyplýva o to náročnejšia úloha, že musí na-

vrhnúť také riešenia, opatrenia, taktiky a koncepty, aby boli uplatniteľné, funkčné a efektívne v priamej manažérskej praxi.

- e) **adaptačné a anticipačné** požiadavky na kompetencie manažéra v personálnom marketingu – adaptačné požiadavky sú stanovené s ohľadom na správanie sa a konanie manažéra v aktuálnej pracovnej situácii, v prítomnosti k prispôsobeniu sa súčasným podmienkam života v spoločnosti a anticipačné požiadavky sú orientované na možné situácie v blízkej i vzdialenejšej budúcnosti, vzhľadom k budúcim potrebám aktívneho jedinca i spoločnosti;
- f) **informatívne a formatívne** požiadavky na kompetencie manažéra v personálnom marketingu – informatívne požiadavky sú zamerané na kognitívny aspekt práce a činností manažéra orientácia na osvojenie konkrétnych vedomostí a faktov nevyhnutných a dôležitých pre zvládnutie teoretických i praktických úloh v pracovnom i osobnom živote, formatívne požiadavky sú zamerané na rozvoj schopností človeka, vedomosti sú chápané ako prostriedok ďalšieho rozvoja osobnosti, duševných schopností, myslenia, pamäte, vyjadrovania, tvorivosti atď.
- g) **teoretické a praktické** požiadavky na kompetencie manažéra v personálnom marketingu – teoretické požiadavky sú zamerané na teoretické východiská jednotlivých oblastí činnosti manažéra v personálnom marketingu a praktické požiadavky na ich uplatňovanie v priamej manažérskej praxi;
- h) **konštituované a operatívne** požiadavky na kompetencie manažéra v personálnom marketingu – konštituovanými požiadavkami označujeme vopred pripravené, známe, ktoré sme mohli modifikovať a premýšľať nad ich formuláciou a operatívnymi chápeme tie, ktoré museli byť stanovené v priamom priebehu manažérskej praxe, vyplynuli z aktuálnej situácie, pričom môžu mať krátkodobý a aj dlhodobý charakter.
- i) **endogénne a exogénne** požiadavky na kompetencie manažéra v personálnom marketingu – podstatou exogénnych požiadaviek na kompetencie manažéra v personálnom marketingu je, že sú to požiadavky na kompetencie, schopnosti, zručnosti vyplývajúce z ich podstaty - manažér vo vzťahu k iným ľuďom (napr. schopnosť motivovať, hodnotiť, riadiť iných ľudí a pod.) a endogénne sú požiadavky na kompetencie, zručnosti a schopnosti manažéra vo vzťahu seba k sebe samého (napr. sebamotivácia, sebahodnotenie, sebariadenie a pod.)
- j) **tradičné a inovované** požiadavky na kompetencie manažéra v personálnom marketingu – tradičné požiadavky sú z obsahovej stránky ustálenými normami spoločnosti prenesené na oblasť práce a pôsobnosti manažéra, ktoré predstavujú jej dlhodobo nezmenené hodnotové „nastavenie“ – etika práce, vzájomnej pomoci členov tímu a pod., ...a na

druhej strane sú inovované požiadavky, ktoré odrážajú aktuálne potreby každej spoločnosti, pričom ideálne je, ak tradične nastavené „overené“ hodnoty naďalej pretrvávajú, avšak sú zohľadňované v aktualizovaných, inovovaných požiadavkách.

Kľúčové kompetencie manažéra v personálnom marketingu by sme mohli kategorizovať podľa troch základných hľadísk na:

- **Kognitívne kompetencie** - zahŕňajú oblasť vedomostí, intelektuálnych zručností, poznávacích schopností.
- **Afektívne kompetencie** – zahŕňajú citovú oblasť, oblasť postojov, hodnotovej orientácie a sociálno-komunikatívnych zručností.
- **Psychomotorické kompetencie** – zahŕňajú oblasť motorických zručností a návykov za účasti psychických procesov.

Avšak v súlade s autormi a podkladmi [4], [9]; [7]; [10]; [20]; [21] navrhujeme kategorizovať kľúčové kompetencie manažéra v personálnom marketingu takto:

- **KOGNITÍVNE A INTELEKTOVÉ KOMPETENCIE** – edukačné kompetencie – (na)učiť sa a (na)učiť iných; intelektové kompetencie, kognitívne kompetencie;
- **VEDECKO-TECHNICKÉ A DIGITÁLNE KOMPETENCIE** – vedecké kompetencie, technické kompetencie, digitálne kompetencie, matematické kompetencie ;
- **PERSONÁLNE KOMPETENCIE** – osobnostné kompetencie, emocionálna inteligencia, personálne komunikačné zručnosti;
- **INETRPERSONÁLNE KOMPETENCIE** - sociálne kompetencie, občianske kompetencie, interpersonálna inteligencia, interpersonálne zručnosti, interpersonálne komunikačné zručnosti, prezentačné zručnosti,;
- **MANAŽÉRSKE KOMPETENCIE** - organizačné zručnosti, riadiace zručnosti, obchodné zručnosti, podnikateľské zručnosti;
- **LIGNVISTICKÉ KOMPETENCIE** – komunikácia v materinskom a štátnom jazyku a cudzom jazyku.

Záver

V našom návrhu vychádzame z hlavnej myšlienky celého konceptu a to, že každá z vyššie uvedených hlavných kompetencií predstavuje súbor ďalších kľúčových kompetencií, ktoré sú zastúpené a reprezentované konkretizovanými zručnosťami či schopnosťami. Do pozornosti dávame aj práce odborníkov vo vymedzených oblastiach, v ktorých sa rozpracovanie kompetencií objavuje v širšom rámci aj možností ich ďalšieho rozvoja, napr. [3] a [17],

a v prácach odborníkov [5], [11] a [12], [14] a [15], [18] a [19] nachádzame priame prepojenie na kontext personálneho marketingu.

Predloženou klasifikáciou si v žiadnom prípade nenárokujeme na úplnosť či kompletnosť, avšak považujeme ju za reprezentanta jednej z mnohých možností, ktoré – pokiaľ nie sú pevne ukotvené štandardy – môžu napomôcť ďalšiemu rastu personálneho marketingu ako vednej disciplíny.

Podakovanie:

Príspevok vznikol v rámci riešenia projektu VEGA 1/0053/12.

Literatúra:

- [1] BELZ, H., SIEGRIEST, M. (2001) *Klíčové kompetence a jejich rozvíjení*. Praha, Portál, 2001. 376 s. ISBN 80-7178-479-6, s. 174.
- [2] BUNK, G. P. (1994) *Teaching Competence in Initial and Continuing Vocational Training in the Federal Republic of Germany*. [online]. Vocational Training, r. 1994, č. 1, s. 8-14. Dostupné na <http://www2.trainingvilage.gr/download/journal/bull-1/1-94-en.pdf>.
- [3] HALUŠKOVÁ, A. (2008) *Interpersonálna komunikácia a jej pragmatické aspekty*. 1. vyd. Bratislava, Lingos, 2008, 101 s. ISBN 978-80-89328-07-9
- [4] HRMO, R., TUREK, I. (2003) *Návrh systému klúčových kompetencií*. [online]. Dostupné na: http://www.mtf.stuba.sk/docs/internetovy_casopis/2003/2/hrmo2.pdf
- [5] JONIAKOVÁ, Z. (2007) Hodnotenie zamestnancov. In: *Riadenie ľudských zdrojov*. Bratislava: Sprint – vfra, 2007. ISBN 978-80-89085-87-5
- [6] KLIMENTOVÁ, L. (2010) Metódy personálneho marketingu. In: SZARKOVÁ, M. a kol. (2010): *Personálny marketing a personálny manažment*. Bratislava : Ekonóm, 2010. 200 s. s. 33-44. ISBN 978-80-225-3049-1
- [7] *Klíčové kompetencie pre celoživotné vzdelávanie – Európsky referenčný rámec*. 2006 [online]. Dostupné na: (http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/oj/2006/l_394/l_39420061230en00100018.pdf). Luxemburg: Úrad pre vydávanie úradných publikácií Európskych spoločenstiev. 2007 – 12 s. NC-78-07-312-SK-C
- [8] KOL. AUTOROV (1996): *Velký sociologický slovník*. Praha: Karolinum, 1996. 711 s. ISBN
- [9] KUBEŠ, M., SPILLEROVÁ, D., KURNICKÝ, R. (2004) *Manažerské kompetence*. Praha: Grada Publishing, 2004. 184 s. ISBN: 80-247-0698-9.
- [10] MAJTÁN, M. a kol. (2008) *Manažment*. Bratislava: SPRINT, 2008. ISBN: 978-80-89058-72-9

- [11] MATKOVČÍKOVÁ, N. (2010). Motivácia k stabilizácii mladých nadaných manažérov. In: *Ekonomika, financie a manažment podniku*. Zborník vedeckých príspevkov /elektronický zdroj/. – Bratislava: Fakulta podnikového manažmentu EU, 2010. ISBN 978-80-225-3097-2, s. 1-13.
- [12] MATKOVČÍKOVÁ, N. (2011) Motivation Of Managers Aimed At Their Retention In The Company. In: *Ekonomika, financie a manažment*. Zborník vedeckých príspevkov /elektronický zdroj/. – Bratislava: Fakulta podnikového manažmentu EU, 2011. ISBN 978-80-225-3299-0.
- [13] MÍKA, V.T. (2011) *Kompetenčný prístup vo vzdelávaní krízových manažérov*. In Zborník z medzinárodnej vedecko-odbornej konferencie „Manažment – teória, výučba a prax 2011“, Liptovský Mikuláš 28.-30. 9. 2011. AOS SR : 2011, s. 224-231. [zborník na CD]. ISBN 978-80-8040-427-7. On line: www.akademickyrepozitar.sk
- [14] NACHTMANNOVÁ, O. (2007) Výber zamestnancov. In: *Riadenie ľudských zdrojov*. Bratislava: Sprint – vfra, 2007. ISBN 978-80-89085-87-5
- [15] NACHTMANNOVÁ, Z. (2011) Získavanie zamestnancov. In: *Personálny manažment*. Bratislava: Iura Edition, 2006. ISBN 978-80-8078-391-4
- [16] ORLIŇSKA-GONDOR, A., ZIÓŁOWSKI, S. (2006) Zarządzanie organizacjami wirtualnymi w oparciu o kompetencje. In: ZBIEIGŃ-MACIAG, L.: BECK, E.: *Zarządzanie ludźmi w otoczeniu globalnym – pomiędzy „starym“ a „nowym“*. Krakov: AGH, 2006, s. 306-307. ISBN 83-7464-059-6.
- [17] PČOLINSKÁ, A. (2009) *Komunikačné stratégie v komunikatívnom vyučovaní cudzích jazykov*. Sládkovičovo: Vysoká škola v Sládkovičove, 2009. 112 s. ISBN 978-80-89267-37-8
- [18] SZARKOVÁ, M. a kol. (2010) *Personálny marketing a personálny manažment*. Bratislava: Ekonóm, 2010. 200 s. ISBN 978-80-225-3049-1
- [19] SZARKOVÁ, M. (2011) *Komunikácia v manažmente*. Bratislava: Ekonóm, 2011. 270 s. ISBN 978-80-225-3251-8
- [20] TEPLICKÁ, K. (2011) *Ako rozvíjať kompetencie manažérov*. [online]. Dostupné na: http://www.ezisk.sk/8078/Ako-rozvijat-kompetencie-manazerov_44283.aspx
- [21] TURANOVÁ, (2011) *Kľúčové kompetencie učiteľa. Inovácia vzdelania a kľúčových kompetencií učiteľov geovedného zamerania*. [online]. Dostupné na interne : http://www.geovzdelavanie.sk/pdf/11_2.pdf.

VYUŽITÍ METOD JAZYKOVĚDY PŘI VÝZKUMU RODINNÉHO PODNIKÁNÍ V ČESKÉ REPUBLICE

APPLICATION OF LINGUISTIC RESEARCH METHODS IN FAMILY BUSINESS IN THE CZECH REPUBLIC

Milan Hnátek, Milena Hnátková

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, Karlova univerzita v Praze
mhnatek@fame.utb.cz, milena.hnatkova@ff.cuni.cz

Klíčová slova:

rodinný podnik – rodinná firma – metody jazykovědy – korpus

Key words:

Family business – family firm – linguistic methods – corpus

Abstract:

In every economy, family businesses occur in various forms, sizes and operate in all sectors. The aim of this research was to look at the family business as a socio-economic phenomenon and show that, due to the natural development of Czech economy after 1989, family business in the Czech Republic increased in strength and importance. The research is focused on mapping and extending terminology associated with family business that is present in Czech journalism, represented by a particular periodical journal. Despite some limitations of the research and linguistics methods, the detailed examination is based on key phrases: family business and family firm. Through those, the increased interest in family business was shown.

Úvod

Příspěvek [3] uvádí, že rodinný podnik mnohdy není jen to první, co nás napadne, ale že rodinný podnik má mnoho odlišných podob. Rodinným podnikem může být malá soukromá truhlářská dílnička, ve které pracuje otec se svým synem, nebo také nadnárodní holding, který je již po několik generací řízen členy jedné rodiny. Příkladem takových holdingů jsou turecké rodinné klany Koç a Sabancı.

V České republice srovnatelné holdingy nemůžeme najít, jelikož jsou tyto podniky v zahraničí výsledkem desítky let pokračujícího podnikání a tržních specifí. Zahraniční příklady také ukazují další formy rodinného podnikání a rodinných společností. Díky této rozmanitosti a různorodosti se přes veškerou snahu výzkumníků a odborníků zatím nepodařilo ustavit jednoduchou a obecně přijímanou definici rodinného podniku. Tento příspěvek [3] nabízí

několik přístupů k definování rodinného podnikání. Podle něho na rodinný podnik můžeme pohlížet z perspektivy velikosti podniku, vlastnické struktury a vlivu na rozhodování a řízení podniku.

Provedený výzkum si kladl za cíl se na rodinné podnikání podívat jako na socioekonomický fenomén, které díky přirozenému vývoji české tržní ekonomiky nabývá v České republice na síle. Výzkumný tým se soustředil na zmapování rozšíření terminologie spojené s rodinným podnikáním v publicistice reprezentované konkrétním českým periodikem Hospodářské noviny v průběhu posledního desetiletí. Elektronická data byla automaticky počítačově zpracována - ke slovům byly přiřazeny morfologické informace - a byl vytvořen korpus všech denních vydání/čísel Hospodářských novin z let 1997 až 2010. Snahou bylo na základě výskytů termínů v jednotlivých letech mapovat vývoj terminologie a určit oblasti, o kterých se více píše.

1. Definice výzkumného problému

Z provedeného předchozího výzkumu [2] bylo zjištěno, že česká odpovědná ministerstva a další české státní instituce rodinný podnik vůbec nerozpoznávají jako zvláštní druh podniku, který by si zasloužil nějaký speciální přístup nebo podporu. Jako hlavní důvod problému rozlišení rodinného podniku od ostatních kategorií a forem podniku instituce uvádějí chybějící definici rodinného podnikání a chybějící přesnou charakteristiku rodinné firmy. Kvůli chybějící obecně přijímané definici rodinného podniku vznikají mnohé problémy a bez této jasné definice si rodinné podnikání nikdy nemůže vydobýt silnou pozici a případnou podporu státních institucí.

Rodinné podniky také musí do budoucna čelit dalšímu specifickému problému a tím je řešení problému nástupnictví a generační obměny. Ve vyspělých ekonomikách s nepřerušenou tradicí rodinného podnikání je generační obměna ve vedení rodinného podniku velmi žhavé téma. Dle článku [4] je generační přechod a řešení problémů nástupnictví jedním z největších úkolů, před kterým aktuálně české rodinné podniky stojí. Generační obměna je však dlouhý proces, který by měl být plánován dlouho dopředu. Rodinné podniky jsou přirozenou součástí každé zdravé ekonomiky, nezvládnutí generační obměny povede k zániku rodinných podniků a zhoršení ekonomické situace. To se samozřejmě negativně projeví na zaměstnanosti a snížení hrubého domácího produktu.

Jak již bylo naznačeno v úvodu článku, cílem článku je na rodinné podnikání poukázat jako na socioekonomický fenomén, který nabývá na síle díky přirozenému vývoji v české tržní ekonomice a hraje v ní stále důležitější roli. Média jsou vnímána jako zrcadlo společnosti, které odráží společenské problémy a témata, kterými se tato společnost zabývá. Výzkumný tým vychá-

zel z předpokladu, že pokud v posledních letech v novinách narostl počet výskytu článků a příspěvků zabývajících se rodinným podnikáním, dostává se toto téma do středu zájmu a mělo by se k také k této formě podniku takto přistupovat.

2. Definice pojmů a metod výzkumu

Pro jasné pochopení metod výzkumu, je nutné nejdříve stručně vysvětlit některé základní pojmy, které nemusejí být zcela jasné ekonomickým odborníkům, ale jazykověda je běžně používá. Základním termínem je korpus. Korpus je soubor počítačově uložených textů, který slouží k jazykovému výzkumu. K práci s tímto korpusem slouží speciální vyhledávací program. S jeho pomocí je možné vyhledávat slova a slovní spojení v kontextu a zjistit jejich frekvenci v korpusu i původní textový zdroj. U některých korpusů lze vyhledávat podle slovních druhů a dalších gramatických kategorií [1]. Český národní korpus (ČNK) je akademický projekt zaměřený na budování rozsáhlého počítačového korpusu především psané češtiny. Pracuje na něm Ústav Českého národního korpusu na Filozofické fakultě Univerzity Karlovy v Praze (ÚČNK). V jazykovědě využívající korpusových metod pojem pozice znamená libovolné jedno slovo (slovní tvary oddělené mezerami) nebo interpunkční znaménko. Adjektivum je přídavné jméno a substantivum je podstatné jméno. Lemma je pojem pro základní tvar slova, jinými slovy základní slovníkový tvar slova (u slovesa infinitiv, u jména 1. pád jednotného čísla). Frazém je ustálené spojení slovních tvarů slov s vlastním posunutým významem, jeho význam je neodvoditelný z významu jeho složek. Frazém je spojení minimálně dvou prvků, z nichž některý nefunguje stejným způsobem v jiném spojení [6]. Může jím být například sousloví *křížem krážem*, přirovnání, ale i přísloví, rčení či pořekadlo.

FRANTA (FRazémová ANotace a Textová Analýza) je program automatického vyhledávání kolokací (frazémů a ustálených slovních spojení na základě Slovníku české frazeologie a idiomatiky) v korpusových datech, pracuje na jednoznačném morfologicky označovaném textu. Seznamy frazémů jsou uvedeny v tabulce, kterou program vyhledávání využívá. Program vyhledávání nesouvislých frazémů umožňuje zadat morfologickou informaci pro jednotlivá slova, proměnnou za lexikální jednotku (lemma) a určit změnu slovosledu. Je určeno, zda se jedná o souvislé nebo nesouvislé spojení slov, tj. jsou označena místa ve větě, kde se mohou nacházet libovolná slova. Automaticky nalezená slovní spojení jsou označena a lze je vyhledávat v korpusovém vyhledávači Bonito podle dalšího parametru [7, 5].

Jak již bylo uvedeno, výzkum byl postaven na teorii, že pokud se rodinné podnikání a jeho problematika opravdu stává fenoménem posledních let,

bude se o něm ve zvýšené míře psát v odborném periodiku a stane se předmětem zájmu novinářů a odborné veřejnosti. Aby bylo možné vysledovat rostoucí trend výskytu těchto témat, jako klíčová slova byly zvoleny následující pojmy: podnik, firma, rodina, rodinná firma, rodinný podnik, rodinné podnikání, rodinná společnost, podnikatel, (malé) a střední podniky/firmy.

Pro ověření této teorie o rostoucím trendu byl vytvořen korpus elektronických textů Hospodářských novin z let 1997 - 2010 (HN) a aplikovaná na ně metoda korpusové lingvistiky. Hospodářské noviny byly záměrně zvoleny jako reprezentant tištěného média, které v sobě kombinuje zprávy obecného charakteru se zaměřením na ekonomiku, a lze zde tudíž očekávat zvýšený počet článků a příspěvků týkajících se ekonomiky a podnikání. Korpus HN obsahuje celkem 174 491 558 pozic, tvarů slov (různých) celkem 1 632 860, lemmat celkem 879 497. Rozložení počtu slov Hospodářských novin vydaných v jednotlivých letech je poměrně rovnoměrné (rozsah zhruba 10 až 14 milionu pozic ročně), nelze tedy případné zvýšení výskytů zkoumaných pojmů přikládat tomu, že by se zvyšoval rozsah periodika. Celkem korpus Hospodářských novin obsahuje 10 654 081 vět nebo souvětí.

Pro zkoumání byl vytvořen tento subkorpus elektronických textů HN, v kterém byly automaticky označeny frazémy a ustálené kolokace programem automatického vyhledávání FRANTA, a metodou popsanou v disertační práci [8] byly na základě získaných dat automaticky vytvořeny následující grafy.

3. Výsledky výzkumu

V tabulce 1 je uvedena absolutní frekvence výskytů dvou termínů: *rodinný podnik* a *rodinná firma* v jednotlivých letech 1997 až 2010, na základě těchto dat byly počítačovým programem vytvořeny grafy 1 a 2 frekvencí přepočtených na milion pozic v textu, které ukazují, že frekvence výskytů se postupem let zvyšuje, tedy je zřejmé, že se o tomto tématu více píše.

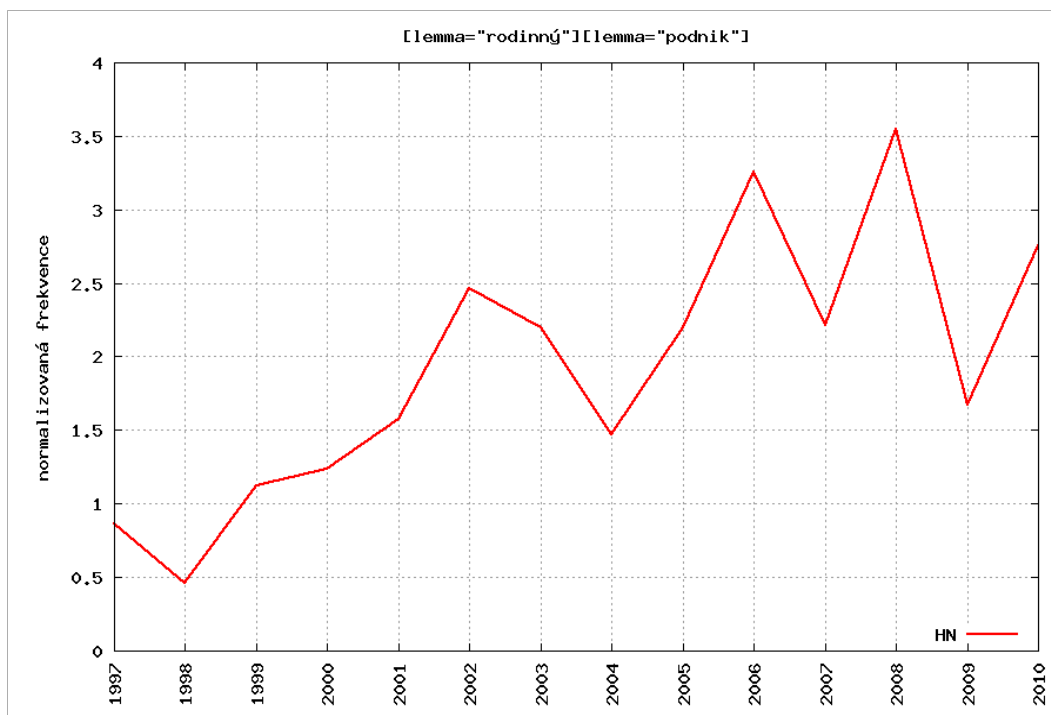
TAB. 1: Frekvence kolokací v korpusu HN

Ročník	počet pozic	rodinný podnik	rodinná firma	střední podnik	střední firma	celkem
1997	10411092	9	19	218	109	355
1998	10950972	5	15	235	90	345
1999	12479898	14	22	242	134	412
2000	13771402	17	25	286	163	491
2001	13308710	21	33	209	160	423
2002	14199351	35	49	230	206	520
2003	14123941	31	40	250	192	513
2004	14248539	21	60	287	190	558
2005	14572514	32	70	283	183	568
2006	12885685	42	166	242	177	627
2007	11750953	26	61	182	185	454
2008	10984789	39	102	154	96	391
2009	9548498	16	65	139	103	323
2010	11255214	31	70	117	91	309
celkem	174491558	339	797	3074	2079	6289

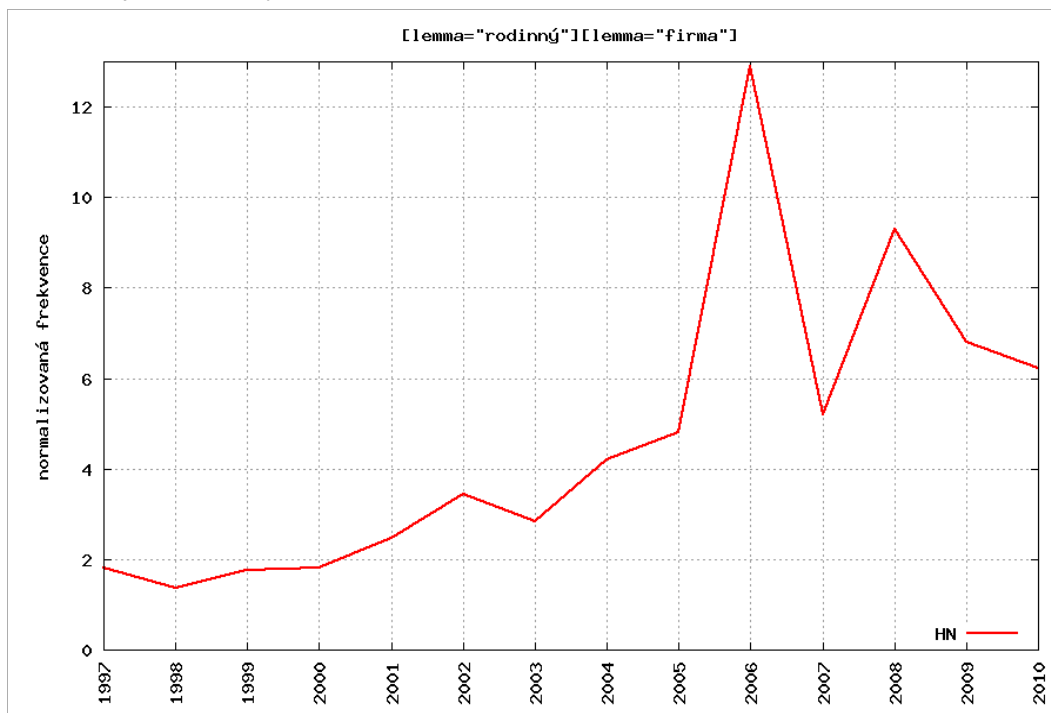
Zdroj: korpus HN

Grafy jsou výstupem programu, který byl vytvořen pro počítačové zpracování metody popsané v disertační práci. [8]

GRAF 1: Přepočtená frekvence (na milion slov) termínu rodinný podnik v korpusu HN v jednotlivých letech



GRAF 2: Přepočtená frekvence termínu rodinná firma v korpusu HN v jednotlivých letech



Při podrobném zkoumání výskytů těchto dvou základních pojmů: *rodinný podnik* a *rodinná firma* v textech Hospodářských novin bylo zjištěno, že výrazné zvýšení výskytů *rodinná firma* v roce 2006 bylo mimo jiné také způsobeno

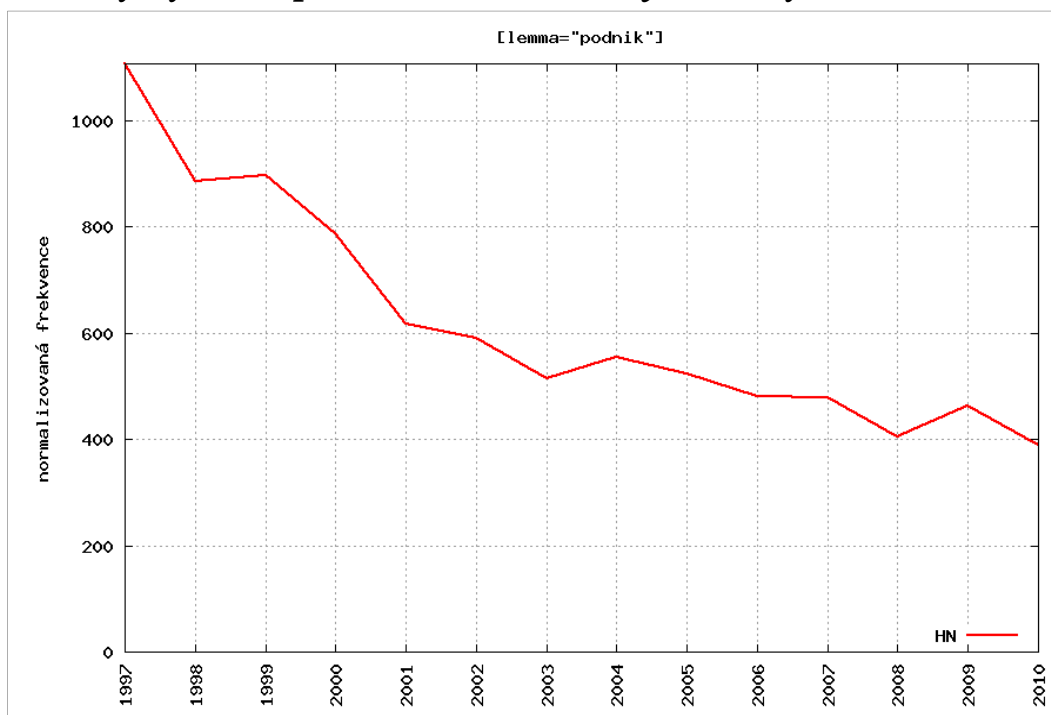
beno zavedením nové rubriky v tomto roce - Rodinné firmy (celkem 45 výskytů názvů této rubriky z celkového počtu výskytů 166). Toto také svědčí o zvýšeném zájmu o téma rodinného podnikání.

Podíváme-li se na konkrétní výskyty termínů *rodinný podnik* a *rodinná firma* v jiných korpusech ČNK, ať už publicistických nebo žánrově vyvážených, zjistíme, že existuje specifické užití spojení slov *rodinný podnik* a to v přeneseném slova smyslu "*udělat si z něčeho rodinný podnik*", uváděné hlavně ve spojení zneužití něčeho ve svůj prospěch a svých blízkých - příklad: *Jeden starosta velké obce si udělal z úřadu rodinný podnik*. (Zajímavé bylo zjištění, že tento frazém nebyl doposud zařazen do programu automatického vyhledávání frazému.). V Hospodářských novinách se až na pár výjimek (tři výskyty v souvislosti s politikou strany Věci veřejné (VV) a poslanců) nevyskytuje frazémové použití tohoto sousloví.

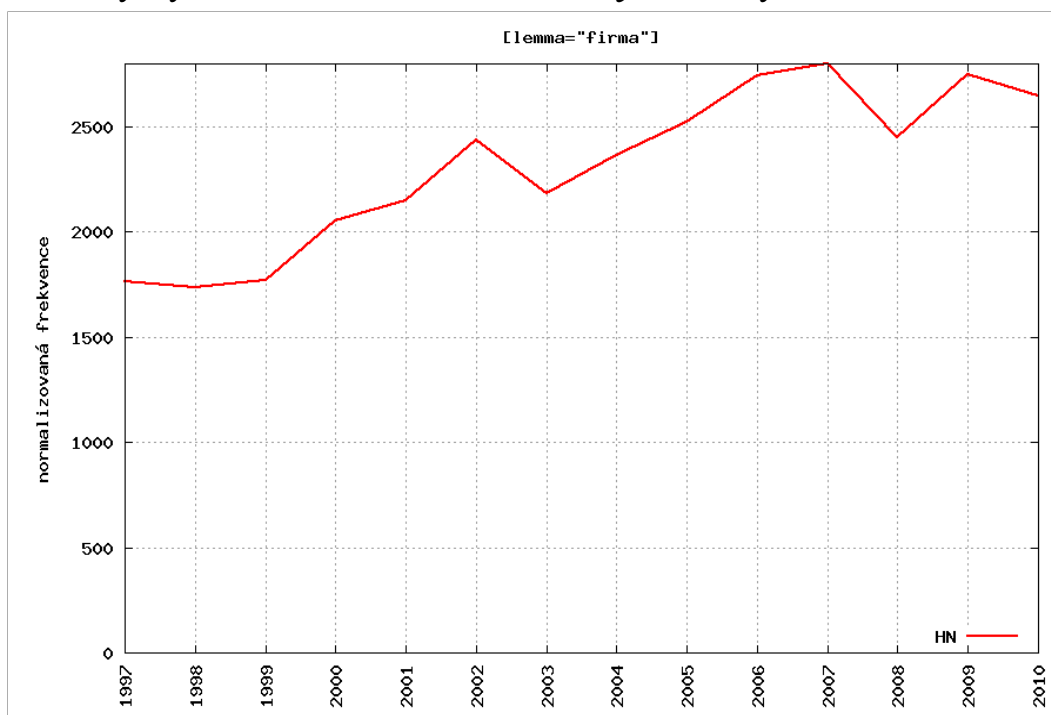
Pro srovnání jsou v tabulce 1 uvedeny také frekvence výskytů základních termínů *střední podnik* a *střední firma* (v textu se většinou vyskytují ve spojení *malý a střední podnik* a *malá a střední firma*). Z těchto dat je zřejmé, že se počet těchto pojmů v textech nezvyšuje. Dokonce celkový součet frekvencí všech čtyř termínů se v průběhu zkoumaného období výrazně nezvyšuje, což vypovídá o tom, že obecně je v Hospodářských novinách této problematice věnován stejný prostor, ale zvětšuje se počet témat zabývajících se rodinným podnikáním na úkor obecných pojmů.

Dále porovnáním grafů 1 a 2 je možné vyslovit zjištění, že se zde vyskytuje trend opouštět od označení *rodinný podnik* a zvyšuje se používání termínu *rodinná firma* (můžeme se jenom domýšlet, že je to kvůli negativní asociaci v českém jazyce spojené s frazémem "*dělat si z něčeho rodinný podnik*"). Dokonce porovnáme-li i grafy 2 a 3 výskytů slov *podnik* a *firma* v korpusu HN, je tento trend v označení zřejmý.

GRAF 3: Výskyt slova podnik v textech HN v jednotlivých letech



GRAF 4: Výskyt slova firma v textech HN v jednotlivých letech



Důkazem, že obsah ročníků HN nikdy netíhnul k bulváru, nostalgii a citovému vyjádření, je například minimální výskyt frekvence slovních spojení: *rodinný krb*, *rodinná pouta* a *rodinné štěstí* v textech Hospodářských novin (viz frekvence Tabulce 2). Tato spojení se zde téměř nevyskytují (v porovná-

ní s obecnou publicistikou nebo bulvárním deníkem). Výrazné zvýšení výskytů sousloví *rodinná pouta* v letech 2004 až 2007 je způsobeno tím, že v tomto období vznikl stejnojmenný televizní seriál *Rodinná pouta* a tento název byl uváděn v pravidelném přehledu programu televize v deníku. Frazeologickým souslovím *rodinné stříbro* jsou označovány i významné podniky/firmy ve vlastnictví státu. Oproti tomu slovní spojení *rodinná tradice*, které můžeme označit jako termín spojený s rodinným podnikáním, má vyšší a rovnoměrnou frekvenci výskytů v HN.

TAB. 2: Absolutní frekvence výskytů ustálených spojení v korpusu HN

Ročník	rodinná pouta	rodinný krb	rodinné štěstí	rodinná tradice	rodinné stříbro
1997	0	6	0	9	16
1998	0	2	1	3	10
1999	1	1	1	7	43
2000	0	1	2	10	14
2001	3	1	4	10	10
2002	6	2	1	14	14
2003	5	2	1	4	8
2004	64	3	5	12	21
2005	73	2	0	8	26
2006	86	3	0	25	17
2007	32	1	2	12	22
2008	4	3	2	16	25
2009	1	0	1	16	24
2010	2	0	1	16	13
celkem	277	27	20	162	263

Zdroj: korpus HN

4. Omezení a možnosti dalšího rozšíření výzkumu

Provedený výzkum naznačil možnosti využití jazykovědy při výzkumu rodinných podniků a ukázal, že při výzkumu v oboru managementu a ekonomie se dají použít i na první pohled nesouvisející postupy a metody. Jedná se pouze o ukázkou možností a výzkum má celou řadu omezení. Prvním omezením výzkumu, díky kterému není možné uvedené výsledky zobecňovat, je výběr pouze jednoho titulu a druhu média. Nelze tedy s konečnou platností říci, že vyhledávání v publicistickém korpusu dokazuje obecný trend zvýšení zájmu o oblast rodinného podnikání, ale závěry je nutné prezentovat v kon-

textu vymezeného média a zkoumané problematiky. Důležitým výsledkem celého tohoto zkoumání je také potvrzení toho, že mezioborová spolupráce ekonomie a jazykovědy přináší zajímavé výsledky, které vedou k nalezení některých trendů a zákonitostí v oboru managementu.

Dalším omezením výzkumu je také výběr klíčových slov. Výzkum sledoval pouze termíny *rodinný podnik* nebo *firma*, ale rodinné podnikání a rodinné vlastnictví firem se schovává také za dalšími pojmy, například *rodinný: holding, pivovar, gigant, klan, koncern, tandem, kartel, šenk, pivovárek, hostinec, mikropivovar, penzión, statek, hotýlek, obchod, mlýn, minipivovar, autoservis, ranč, penzionek, podniček, restaurant, kostel, obchůdek, salón, rodinná: manufaktura, společnost, farma, pekárna, pražírna, ekofarma, vinná, hospůdka, nemocnice, restaurace, drogerie, ZOO, továrnička, huť, automobilka, továrna, firmička, cukrárna, tiskárna, mlékárna, dílna, palírna, živnost, banka, biopekárna, kavárna, kuželna, cihelna, farmička, sladovna, výroba, korporace, hospoda, loděnice, stáj, rodinné: družstvo, impérium, pekařství, zlatnictví, vydavatelství, nakladatelství, kadeřnictví, divadlo, kloboučnictví, vinařství, rodinné jesle*. (Zdroj: korpus HN)

Rozšíříme-li vyhledávání na složitější sousloví, nalezneme další pojmenování rodinných podniků, jako například *rodinný: finanční podnik, zemědělský podnik, pohřební podnik, strojírenský podnik, vinařský podnik, tiskařský podnik, rodinná: stavební firma, nábytkářská firma, vinařská firma, telekomunikační firma, česká firma, německá firma, výrobní firma, distributorská firma, investiční firma, strojírenská firma, krejčovská firma, švýcarská firma, textilní firma, obuvnická firma, dřevařská firma, pěstitelská firma, ontarijská firma, šperkařská firma, obchodní firma, španělská firma, vydavatelská firma, rakouská firma, sklářská huť, rodinné módní impérium*. (Zdroj: korpus HN)

Další omezení vyplývá z nejednoznačnosti klíčových slov. Takovým příkladem může být například slovní spojení *rodinný hotel*. Na první pohled se může zdát, že se jedná o hotel provozovaný rodinnou, ale stejně tak to může být druh hotelu, který je určen k ubytovávání rodin, jak to i vyplývá z některých výskytů v textech HN, a jeho fungování není na rodinných základech vůbec postaveno. Předně toto vyplývá z faktu, že adjektivum *rodinný* má v češtině dva významy - v jednom smyslu: sloužící rodinám a v druhém smyslu: rodině příslušející, věc v držení rodiny nebo podnik provozovaný rodinou.

Neustálená terminologie v oblasti rodinného podnikání také patří mezi omezení výzkumu. Možnosti dalšího rozšíření výzkumu umožňují metody korpusové lingvistiky, díky kterým se automaticky (pomocí speciálně vytvořeného počítačového programu zpracovávajícího elektronická data českých textů) dá zjistit například, které termíny se již nepoužívají (nebo ve výrazně

menší míře), nebo naopak nám toto počítačové zpracování může pomoci nalézt nově vznikající ustálené termíny a sledovat jejich frekvenci užití v psaném nebo mluveném jazyce.

Závěr

Na první pohled nemyslitelné propojení dvou velmi různorodých vědních oborů přineslo velmi zajímavé výsledky a dokazuje, že problematika rodinného podnikání je velmi multidisciplinární záležitostí a lze na ni pohlížet z mnoha rozdílných úhlů. Rodinné podniky jsou základní stavební jednotkou každé zdravé ekonomiky a jsou její velmi důležitou součástí. V České republice je jejich důležitost podceňována a není jim věnována dostatečná pozornost ze strany státních institucí. Provedený výzkum přes některá uvedená omezení ukázal, že rodinné podnikání získává zvyšující pozornost odborného periodika a tím reflektuje trend celé společnosti.

Poděkování:

Tento příspěvek byl zpracován jako jeden z výstupů projektu financovaného Interní grantovou agenturou FaME UTB, č. IGA/FaME/2012010 „Výzkum přístupů k plánování nástupnictví v malých a středních rodinných podnicích“. Tento příspěvek byl také zpracován jako jeden z výstupů projektu Syntaktická anotace českých korpusů: grant GAČR P406/10/0434 (2010-2012)

Literatura:

- [1] ČESKÝ NÁRODNÍ KORPUS, [online] Ústav Českého národního korpusu FF UK, [cit. 19. 11. 2012] Dostupné z: <http://www.korpus.cz>
- [2] HNÁTEK, M., Analýza přístupu českých státních institucí k rodinným podnikům, *Manažment podnikania a vecí verejných - zborník vedeckých prác*, II. ročník, č. 2, 2012a, Slovenská akadémia manažmentu
- [3] HNÁTEK, M. Limitations of defining a family business, 8. ročník *Mezinárodní Baťovy konference pro doktorandy a mladé vědecké pracovníky*, Zlín, 2012b, ISBN 978-80-7454-013-4
- [4] HNÁTEK, M. Succession Planning and Generational Transition: The Greatest Challenges for Family-owned Businesses. [online elektronický časopis] *Journal of Eastern Europe Research in Business & Economics*, 2012, 1-11, ISSN: 2169-0367 [cit. 20. 11. 2012] Dostupné z: <http://www.ibimapublishing.com/journals/JEERBE/2012/421949/421949.pdf>
- [5] HNÁTKOVÁ, M., KOPŘIVOVÁ, M. *From Dictionary to Corpus*, konference Maribor, 2012
- [6] HNÁTKOVÁ, M. Typy a povaha komponentů neslovesných frazémů z hlediska lexikálního obsazení (Types and character of the components

of non-verbal phrasemes from the lexical viewpoint), 1. vyd. 2006, *Studie z korpusové lingvistiky*. Praha: Nakladatelství Lidové noviny/Ústav Českého národního korpusu; s. 142-167. ISBN 80-7106863-2.

- [7] HNÁTKOVÁ, M. (2011) Výsledky automatického vyhledávání frazémů v autorských korpusech. In: *Korpusová lingvistika Praha 2011*, sv. 3: Gramatika a značkování korpusů. Nakladatelství Lidové noviny / Ústav českého národního korpusu, Praha, s. 171–185 (15 stran). ISBN 978-80-7422-116-3.
- [8] KŘEN, M. Diachronní srovnání synchronních korpusů, disertační práce, FF UK Praha, 2012

PRŮBĚH DOTAZNÍKOVÉHO ŠETŘENÍ PODNIKŮ VE STAVEBNÍM PRŮMYSLU

PROCESS QUESTIONNAIRE SURVEY OF ENTERPRISES IN THE BUILDING INDUSTRY

Irena Honková

Univerzita Pardubice

Irena.honkova@student.upce.cz

Klíčová slova:

dotazník – výběrový statistický soubor – návratnost

Key words:

questionnaire – a sample population of questionnaire – return

Abstract:

This article provides steps to create the questionnaire-based survey. It contains basic information on the questionnaire as the empirical scientific method. It describes the problems of sample required and the associated range of respondents, the investigation could be generalized to the whole population. In conclusion, the low return questionnaire evaluated and consideration of its reasons. As a possible reason for ignoring the questionnaire appears complete anonymity, which would remove the previous interview.

Úvod

Úkolem většiny vědeckého bádání v oblasti podnikové ekonomiky je průzkum. Průzkum umožňuje získat jedinečné informace, např. o chování podniků a jeho pohnutkách. Získáváme tím primární data, která nám po jejich analýze dávají informace, které nám pomáhají při rozhodování, umožňují vytvářet soudy apod. Během průzkumu je však třeba dodržovat určitá pravidla, aby získaná data mohla být zobecněna. Základními metodami sběru dat jsou dotazování, pozorování a experiment. Cílem tohoto článku je provést čtenáře procesem dotazníkového šetření, upozornit na úskalí při tvorbě dotazníku, při výběru respondentů a návratnosti dotazníků.

1. Výhody a význam dotazníků, postup při vytváření dotazníků

Dotazníky představují formuláře (papírové nebo elektronické) se sérií otázek, na něž respondenti odpovídají, případně obsahují také varianty jejich odpovědí. Dotazník může sloužit tazateli, respondentovi, nebo oběma. Dotazník je vlastně způsob psaného řízeného rozhovoru [1, 200].

Dotazník je ve srovnání s rozhovorem méně časově náročný a umožňuje současně získání dat od velkého počtu respondentů. Mnohdy nepotřebujeme tazatele, čímž ušetříme náklady, vyloučíme ovlivňování respondentů v jejich odpovědích a spíše přesvědčíme respondenta o anonymitě jeho odpovědí.

Výhodou písemného dotazníku je rovněž adresné oslovení okruhu respondentů na širokém území a zároveň časový prostor na rozmyšlení odpovědí.

Význam dotazníku spočívá ve čtyřech oblastech [1, 200]:

- Získá informace od respondentů.
- Poskytuje strukturu a usměrňuje proces rozhovoru.
- Zajišťuje standardní jednotnou matrice (šablonu pro zapisování dat (odpovědí).
- Ulehčuje zpracování dat.

Při konstrukci dotazníku by měl být kladen důraz na co nejjednodušší a zároveň nejpresnější otázky. Vzhledem k obecně nízké návratnosti dotazníku je vhodné tuto návratnost podpořit motivačním průvodním dopisem a ohrančenou obálkou.

Postup při vytváření dotazníku:

- Seznam cílů a hypotéz.
- Specifikace cílové skupiny a výběr respondentů.
- Konstrukce otázek.
- Konstrukce dotazníku.
- Testování dotazníku.

Při vytváření dotazníku je třeba vedle již zmiňované ohrančené obálky a motivačního dopisu podpořit návratnost jednoduchými otázkami s vysvětlením, předtištěnými odpověďmi, zdůrazněním důležitosti názoru respondenta, možností projevit individuální názor, kladením nejdůležitějších otázek na začátek dotazníku, choullostivých na konec, bodovou škálou pro zrychlení a zhuštění několika otázek do jedné apod.

2. Stanovení základního a výchozího výběrového souboru

Při dotazníkovém šetření je třeba nejdříve vymezit základní soubor zkoumání. Zkoumanou oblastí byly v tomto případě podniky ve stavebnickém průmyslu s právní formou akciové společnosti, se sídlem v České republice.

Základní soubor byl hledán v Administrativním registru ekonomických subjektů [2] jako akciové společnosti s kódem činnosti NACE 4120. Bylo nalezeno 2207 subjektů. Vzhledem k velikosti základního souboru bylo zřejmé, že nebude možné oslovit všechny podniky. Z tohoto důvodu bylo nezbytné zvolit vhodnou statistickou metodou velikost výběrového souboru. Pouze pomo-

cí správně stanoveného výběru lze dospět k dostatečně kvalitním zobecňujícím úsudkům.

Požadovaný rozsah výběrového souboru se liší především v závislosti na variabilitě (směrodatné odchylce) výskytu zkoumaného znaku v základním souboru, na požadované míře přesnosti (chybě) odhadu a koeficientu spolehlivosti [1,199].

V závislosti na znalosti nebo neznalosti rozložení odpovědí respondentů základního souboru rozlišujeme: [1, 199]:

$$n \geq \frac{z^2 x p \cdot q}{\Delta^2} \quad (1) \quad (\text{při neznalosti rozložení})$$

$$\text{nebo } n \geq \frac{z^2 x \delta^2}{(\mu \times \Delta)^2} \quad (2) \quad (\text{při znalosti rozložení}),$$

kde:

n je minimální počet respondentů,

z je námi stanovený koeficient spolehlivosti (při hodnotě 1 je zaručena alespoň 68,3 % pravděpodobnost tvrzení, při hodnotách 2 a 3 pak 95,4 % a 99,7 %),

p, q jsou v procentech počty respondentů přiřklánějících se k protichůdným variantám; pokud tato čísla přesně neznáme, musíme vytvořit maximální součin, tzn. 0,5 x 0,5,

δ je vypočítaná směrodatná odchylka od známého průměru,

μ je známý průměr, střední hodnota,

Δ je námi stanovená maximální přípustná chyba.

Vzhledem k tomu, že máme pochybnosti o normalitě rozložení pravděpodobností základního souboru, která je předpokladem k využití vztahu (2) a dále neznáme hodnoty μ a δ , musíme pro výchozí spočtení velikosti základního souboru použít vztah (1):

$$n \geq \frac{2^2 x 0,5 * 0,5}{\Delta 0,6^2} \geq 278 \text{ respondentů}$$

Vrátíme-li se k velikosti základního souboru, čítá 2207 podniků splňujících uvedené charakteristiky. Mělo-li se oslovit 278 respondentů, bylo třeba vybrat každý sedmý podnik, tzn. celkem 314 podniků.

3. Výsledky předvýzkumu, stanovení finálního výběrového souboru

V měsíci září 2012 bylo osloveno formou písemného dotazníkového šetření prvních 213 podniků z výběrového souboru. Za 3 týdny se vrátilo pouze 19 odpovědí a 24 obálek jako nedoručitelných. V této fázi bylo zřejmé, že návratnost dotazníku bude velice nízká a nedosáhne potřebného počtu respondentů. Byl stanoven stěžejní zkoumaný znak a z přijatých odpovědí byla

spočtena směrodatná odchylka v hodnotě 0,246 za účelem snížení variability dat, kterou jsme v první fázi považovali za maximální:

$$n \geq \frac{2^2 \times 0,246 \times 0,246}{\Delta 0,6^2} \geq 67,24 \text{ respondentů}$$

Minimální počet respondentů pro zajištění reprezentativnosti výběru by měl být 68. Je tedy třeba získat ještě 49 odpovědí s dotazníky. Zasláno bylo zbylých 101 dotazníků a dále je uvažováno s osobním kontaktem.

Závěr

Závěrem bych chtěla vyslovit velké zklamání nad návratností dotazníků. Ačkoliv respondenti byli informováni o významu dotazníku, o místě, kde budou výsledky průzkumu zveřejněny a vyjádřila jsem pochopení pro jejich nelehkou situaci v hospodářské krizi, měli prostor pro sdělení vlastního názoru, byť třeba i jejich negativního postoje k tomuto dotazníku, fakt, že návratnost se pohybovala kolem 10 %, je alarmující. Dotazník měl pouze šest otázek a byla přiložena odpovědní obálka s poštovní známkou. Přesto celých 80 % respondentů nenašlo pochopení pro studentský průzkum. Emailové dotazníky, pokud by nebyly přímo uloženy do spamu daných podniků, by, troufám si tvrdit, neměly návratnost vyšší. Otevírání, vyplňování, ukládání a zpětné zasílání dotazníků by, dle mého názoru, podstoupil dle zkušenosti s písemným dotazníkem málokdo. Tento článek by měl být vedle definovaného postupu při dotazníkovém šetření také jakýmsi upozorněním pro studenty a pracovníky zabývající se podnikovým výzkumem, a to z hlediska jeho návratnosti. Navrhuji všude tam, kde je možný přímý osobní kontakt, zvolit tento způsob. V mém případě, kdy bylo třeba dosáhnout celorepublikového zobecnění, nebyl osobní kontakt respondentů v rámci celé republiky reálný. Bohužel fakt, že odpovědělo pouhých 10 % oslovených, celý dotazníkový průzkum prodražilo a zejména prodloužilo.

V neposlední řadě je zarážející i neaktuálnost dat v Administrativním registru ekonomických subjektů, zřizovaném Ministerstvem financí, neboť přes 10 % adres, uvedených v tomto registru, se vrátilo zpět jako nedoručitelných.

Literatura:

- [1] KOZEL, R., MYNÁŘOVÁ, L., SVOBODOVÁ, H. *Moderní metody a techniky marketingového výzkumu*. 1. vyd. Praha: Grada, 2011, 304 s. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-3527-6
- [2] MINISTERSTVO FINANCÍ ČR. *ARES: Administrativní registr ekonomických subjektů* [online]. 2012 [cit. 2012-09-20]. Dostupné z: <http://www.info.mfcr.cz/ares>

KOMPONENTY FINANČNÉHO TRHU V TRHOVEJ EKONOMIKE COMPONENTS OF FINANCIAL MARKET IN MARKET ECONOMY

Marian Horváth

Univerzita Karlova

horvath@prf.cuni.cz

Kľúčové slová:

finančný trh – funkcie finančného trhu – finančné nástroje – zákonné pramene finančného práva – Národná banka Slovenska

Keywords:

financial market – functions of financial market – financial instruments – legal sources of financial law – the National Bank of Slovakia

Abstract:

The article deals with selected components of the financial market in terms of market economy – finances, functions of financial market, financial instruments, legal sources of financial law.

Úvod

Pre štúdium právnych noriem regulujúcich finančné trhy je predovšetkým dôležitý finančný trh – ako každý trh je miestom, kde sa stretáva ponuka s dopytom a tvorí sa cena. Finančný trh je považovaný za vrchol ostatných trhov. Je trhom univerzálnym, lebo jeho zdroje a prostriedky sú univerzálne využiteľné vo všetkých oblastiach - vo vyspelých trhových ekonomikách finančný trh odráža prosperitu alebo neúspešnosť hospodárskeho vývoja národnej ekonomiky ako celku - na finančnom trhu sa sústreďuje ponuka a dopyt po peňažnom kapitále, cenných papieroch, devízach, ale aj drahých kovoch - sústredenie ponuky a dopytu sa uskutočňuje prostredníctvom finančných sprostredkovateľov, ktorí spájajú rôzne ekonomické subjekty. Komoditou, s ktorou sa obchoduje na finančných trhoch sú peňažné prostriedky. Osoby, ktoré pociťujú nedostatok peňazí v akejkoľvek forme, prichádzajú na finančné trhy s cieľom získať potrebné zdroje pri vynaložení čo najmenších nákladov na ich získanie. Ich získaním sa stávajú dlžníkmi povinnými získať zdroje vrátiť, avšak zároveň možno konštatovať, že dlžníkmi sa stávajú spravidla preto, aby získané peňažné prostriedky využili na dosiahnutie zisku. Naopak osoby, ktoré disponujú peniazmi, prichádzajú s cieľom tieto zdroje efektívne a so ziskom umiestniť, t.j. investovať. Tým sa stávajú veriteľmi [7].

1. Finančný trh

Podstatná úloha finančného trhu v trhovej ekonomike je presun voľných peňažných prostriedkov z prebytkového sektora do deficitného sektora - prebytkový sektor - obyvateľstvo, zahraničie (stávajú sa primárni veritelia) - deficitný sektor - podniky, priemysel, obchod, školstvo, zdravotníctvo (= dlžníci finančného trhu). Dosiahnutie zisku možno považovať za immanentný znak obchodovania na finančných trhoch, ide vlastne o hmotne motivované nakupovanie a predávanie peňazí. [6] Finančný trh takto môžeme definovať ako systém vzťahov, nástrojov, subjektov a inštitúcií umožňujúcich zhromažďovanie, sústreďovanie, rozdeľovanie a rozmiestňovanie dočasne voľných finančných prostriedkov na základe ponuky a dopytu. [3] Finančné trhy sú neoddeliteľnou súčasťou svetového hospodárstva a plnia dôležité funkcie:

- depozitárna funkcia – umiestňovanie úspor fyzických osôb a právnických osôb do rôznych nástrojov finančného trhu – tu je rôzna miera rizika
- úverová funkcia – umožňuje osobám s nedostatkom financií peňažné prostriedky získať
- funkcia zabezpečenia bohatstva – investovanie do nástrojov finančného trhu
- funkcia likvidity – bohatstvo pomocou nástrojov finančného trhu zameníme na hotovostné peňažné prostriedky
- funkcia platobná – realizácia platieb za tovary a služby
- funkcia ochrany proti riziku – týka sa najmä poistenia
- selektívna funkcia – spôsobuje rovnováhu medzi úsporami a reálnymi investíciami
- politická funkcia – finančné trhy sú hlavným kanálom cez ktorý vlády realizujú svoju politiku. [4]

Finančný trh delíme na:

- trh peňažný – krátkodobý, kde predmetom je obchodovania sú krátkodobé peňažné prostriedky, kde lehota splatnosti nie je dlhšia ako jeden rok
- trh kapitálový – je to trh strednodobých a dlhodobých peňažných prostriedkov, splatnosť presahuje jeden rok. Iné kritéria je primárny trh – určený na obchodovanie s emisiami cenných papierov a sekundárny – obchodovanie s emitovanými cennými papiermi – čiže niečo ako burza.

2. Finančné nástroje

Finančné nástroje tvoria: vklady, úvery, osobitné formy financovania, devízy, poisťná ochrana, cenné papiere Systém finančných inštitúcií - zabezpečujú vzájomné spojenie všetkých ekonomických subjektov, ktoré na finančnom trhu vystupujú - bankové inštitúcie - špecializované banky (špecializujú sa len na určité činnosti – napr. stavebné..) - univerzálne (poskytujú všetky

služby) - investičné banky (poskytujú služby len veľkým investičným spoločnostiam) - poisťovacie spoločnosti - správcovské dôchodkové spoločnosti - penzijné fondy - všeobecné poisťovne - nebankovní finanční sprostredkovatelia - peňažné burzy - bookerské spoločnosti - mimoburzové inštitúcie - ostatné finančné inštitúcie - leasingové spoločnosti - faktoringové spoločnosti - forfaitingové spoločnosti - úverové družstvá. Finančné právo ako právne odvetvie sa v odbornej literatúre zaraďuje do sféry práva verejného ako jedno z jeho odvetví. [5] Právne vzťahy vznikajúce v rámci finančného trhu majú zmiešaný charakter – sú verejnoprávne ako aj súkromnoprávne. Predmetom právnej regulácie práva finančného trhu sú však tie spoločensko-ekonomické vzťahy, ktoré sa týkajú existencie nástrojov finančného trhu, sústavy subjektov finančného trhu, regulácie finančného trhu. Finančnými nástrojmi sú prevoditeľné cenné papiere; nástroje peňažného trhu; podielové listy alebo cenné papiere vydané zahraničnými subjektmi kolektívneho investovania; opcie, futures, swapy, forwardy a iné deriváty týkajúce sa cenných papierov, mien, úrokových mier alebo výnosov alebo iných derivátových nástrojov, finančných indexov alebo finančných mier, ktoré môžu byť vyrovnané dorúčením alebo v hotovosti; opcie, futures, swapy, forwardy a iné deriváty týkajúce sa komodít, ktoré sa musia vyrovnávať v hotovosti alebo sa môžu vyrovnávať v hotovosti na základe voľby jednej zo zmluvných strán; to neplatí, ak k takému vyrovnaniu dochádza z dôvodu platobnej neschopnosti alebo inej udalosti, ktorá má za následok ukončenie zmluvy; opcie, futures, swapy a iné deriváty týkajúce sa komodít, ktoré sa môžu vyrovnávať v hotovosti, ak sa obchodujú na regulovanom trhu alebo na mnohostrannom obchodnom systéme; opcie, futures, swapy, forwardy a iné deriváty neuvedené v písmene f), týkajúce sa komodít, ktoré neslúžia na podnikateľské účely, majú charakter iných derivátových finančných nástrojov a sú zúčtované alebo vyrovnávané prostredníctvom systémov zúčtovania a vyrovnania alebo podliehajú obvyklým výzvam na doplnenie aktív; derivátové nástroje na presun úverového rizika; finančné rozdielové zmluvy; opcie, futures, swapy, forwardy a iné deriváty týkajúce sa klimatických zmien, dopravných sadzieb, oprávnení na emisie, miery inflácie alebo iných úradných hospodárskych štatistík, ktoré sa musia vyrovnávať v hotovosti alebo sa môžu vyrovnávať na základe voľby jednej zo zmluvných strán, a to inak ako z dôvodu platobnej neschopnosti alebo inej udalosti majúcej za následok ukončenie zmluvy, ako aj iné deriváty týkajúce sa aktív, práv, záväzkov, indexov a iných faktorov, neuvedené v písmenách a) až i), ktoré majú charakter iných derivátových finančných nástrojov 17) a obchoduje sa s nimi na regulovanom trhu alebo na mnohostrannom obchodnom systéme alebo sú zúčtované alebo vyrovnávané prostredníctvom systémov zúčtovania a vyrovnania, alebo podliehajú obvyklým výzvam na doplnenie aktív.

3. Pramene práva finančného trhu

Pramene práva finančného trhu sú štátom stanovené alebo uznané formy, v ktorých sú vyjadrené právne normy regulujúce práva a povinnosti subjektov pri obchodovaní s nástrojmi finančného trhu. Medzi zákonné pramene práva finančného trhu zaraďujeme:

- zákon o NBS, zákon o bankách, zákon o ochrane vkladov, zákon o poisťovníctve, zákon o burze cenných papierov, zákon o Eximbanke SR, zákon o stavebnom sporení, zákon o dohľade nad finančným trhom, devízový zákon, zákon o cenných papieroch, zákon o dlhopisoch, zákon o kolektívnom investovaní, Obchodný zákonník,[8] zákon zmenkový a šekový [9], Občiansky zákonník.[10]

Ako už bolo spomenuté, úlohou finančného trhu je zabezpečenie presunu peňažných prostriedkov medzi jednotlivými ekonomickými subjektmi. Medzi tradičné subjekty finančného trhu zaraďujeme: a) bankové inštitúcie (banky a sporiteľne), b) poisťovacie spoločnosti (poisťovne), c) nebankovní finanční sprostredkovatelia (investičné fondy, investičné spoločnosti, RM-systém Slovakia...), d) iní finanční sprostredkovatelia (leasingové spoločnosti, úverové družstvá, faktoringové spoločnosti atď.) Dohľad nad finančným trhom bol do 31. decembra 2005 diverzifikovaný medzi orgánmi dohľadu:

- NBS, ktorá vykonala dohľad nad bankami, pobočkami zahraničných bánk a Fondom ochrany vkladov,
- Úrad pre finančný trh, ktorý vykonával dohľad v oblasti poisťovníctva a kapitálového trhu nad ostatnými subjektmi finančného trhu.

Cieľom dohľadu nad finančným trhom je podľa súčasnej právnej úpravy prispievať k stabilite finančného trhu ako celku, ako aj k bezpečnému a zdravému fungovaniu finančného trhu v záujme dodržiavania dôveryhodnosti finančného trhu, ochrany klientov a rešpektovanie pravidiel hospodárskej súťaže. Pri výkone dohľadu sa postupuje v súlade so všeobecnými zásadami výkonu dohľadu, ktoré je treba považovať za základné pravidlá výkonu dohľadu a sú to: zásada zákonnosti, zásada náležitého zistenia skutkového stavu, zásada neverejnosti, zásada zodpovednosti NBS, zásada zachovania mlčanlivosti, zásada úzkej súčinnosti, zásada spolupráce s orgánmi činnými v trestnom konaní, zásada nerozhodovania o právach a povinnostiach vyplývajúcich zo zmluvných vzťahov. NBS vykonáva nad dohliadanými subjektmi dohľad – ten môže byť na mieste alebo dohľad na diaľku. Od dohľadu na mieste a dohľadu na diaľku musíme odlíšiť konanie pred NBS. Zákonná úprava rozlišuje tri kategórie účastníkov konania:

- dohliadaný subjekt, o ktorého právach alebo povinnostiach podľa tohto zákona a osobitných zákonov sa má konať

- osoba oprávnená podať žiadosť o udelenie povolenia, licencie, schválenia, súhlasu alebo prechádzajúceho súhlasu podľa osobitného zákona,
- v konaní o uložení pokuty, inej sankcie alebo opatrenia na nápravu podľa tohto zákona alebo osobitných zákonov je účastníkom konania dohliadateľný subjekt alebo iná osoba, ktorej sa má uložiť pokuta, iná sankcia alebo opatrenie na nápravu.

Pokiaľ ide o začatie konania, podnet môže vychádzať buď priamo z NBS (ex offio – ak ide o sankcie alebo o opatrenia na nápravu), alebo zo strany účastníka konania (ak sa účastník domáha svojho práva vyplývajúceho z hmotnoprávných predpisov v oblasti finančného trhu). [2] Ak pominú dôvody konania, NBS v konaní pokračuje. Za účelom naplnenia zásady riadneho a objektívneho zistenia skutkového stavu veci sa vykonáva dokazovanie. Ak si to vyžaduje dosiahnutie účelu konania, NBS môže v rámci konania vydať predbežné opatrenie, ktorým v nevyhnutnom rozsahu uloží účastníkom konania, aby niečo vykonal, niečoho sa zdržal alebo niečo trpel, alebo nariadil zabezpečenie veci, ktoré sú potrebné na vykonanie dôkazov. Výsledkom konania pred NBS, ktorý je zároveň konečným účelom celého konania je rozhodnutie. Rozhodnutie musí obsahovať zákonom stanovené náležitosti, čiže výrok, odôvodnenie a poučenie o rozklade. Každé rozhodnutie musí obsahovať výrok - rozhodnutie vo veci samej, odôvodnenie výroku - aké dôkazy súd použil, na základe akých ustanovení a predpisov postupoval; poučenie o odvolaní a možnosti výkonu rozhodnutia (v civilnom konaní do 15 a v trestnom do 8 dní je možné sa odvolať k súdu, ktorý vydal rozhodnutie; platí zásada dvojinstančnosti - odvolacie konanie bude prebiehať na druhom stupni u najbližšieho nadriadeného súdu). Rozhodnutie (výrok (petit) rozhodnutia) je záväzný pre účastníkov a všetky orgány, keď nadobudne právoplatnosť - v okamihu uplynutia lehoty na podanie opravného prostriedku (ak už rozhodnutie nemožno napadnúť odvolaním - odvolacie konanie). Podstatným dôsledkom právoplatnosti rozhodnutia je jeho vykonateľnosť (obyčajne v momente nadobudnutia právoplatnosti) - ak je uložená povinnosť plniť to, čo nebolo splnené dobrovoľne, môže to súd vynútiť. Osobitosť obchodovania na finančných trhoch a právny záujem na ochrane veriteľov, ktorí vkladajú svoje peniaze do jednotlivých nástrojov finančného trhu, si vyžiadali kreáciu ochranných a garančných fondov, ktorých účelom je v obmedzenom rozsahu chrániť ich záujmy. V podmienkach Slovenskej republiky ide o Fond ochrany vkladov a Garančný fond. Fond ochrany vkladov - aby vkladatelia neprišli o svoje úspory v bankách od roku 1996 funguje fond na ochranu vkladov. Podľa zákona o ochrane vkladov, sú všetky banky povinné do neho odvádzať určený ročný príspevok. Výška príspevku sa vypočíta z priemernej sumy uloženej na neanonymných vkladoch občanov FO a niektorých vybraných PO.

Ak nastane situácia, že banka nie je schopná plniť svoje záväzky, a vklad sa stáva nedostupným, nastupuje fond ochrany vkladov. Tento fond vypláti klientom banky náhradu za nedostupný vklad do stanoveného limitu podľa zákona. Týmto limitom je 90 % chráneného vkladu najviac do výšky 20 000 € jednému vkladateľovi. Fond ochrany vkladov má svoje orgány, ktorými sú Rada fondu, Prezídium fondu, Dozorná rada. Medzi zdroje fondu patria príspevky od bánk, výnosy z použitia peňažných prostriedkov úvery poskytnuté fondu Národnou bankou Slovenska, bankou alebo bankou so sídlom v zahraničí prostriedky získané na základe uplatnenia práv, ktoré prešli na fond.

Záver

V predkladanom príspevku sme sa venovali vybraným komponentom finančného trhu z hľadiska trhovej ekonomiky – peňažným prostriedkom, funkciám finančného trhu, finančným nástrojom, zákonným prameňom finančného práva.

Literatúra:

- [1] BABČÁK, V. *Finančné právo a finančná správa*, EPOS, Bratislava, 2008.
- [2] BALKO, L., BABČÁK, V. a kol. *Finančné právo*, BVŠP, Bratislava, 2006.
- [3] BAKEŠ, M. a kol. *Finanční právo*. 4. aktualizované vydání, C. H. Beck, Praha, 2006.
- [4] CHOVANCOVÁ, B. a kol. *Finančný trh, nástroje, inštitúcie*, IURA EDITION, Bratislava, 2006.
- [5] KNAPP, V. *Teoria práva*. 1. vydání, C. H. Beck, Praha, 1995.
- [6] LÍŠKA, V., GAZDA, J. *Kapitálové trhy a kolektivní investování*, PROFESSIONAL PUBLISHING, Praha, 2004.
- [7] SAMUELSON, P.A., NORDHAUS, W.D. *Ekonomía I.*, BRADLO, Bratislava, 1992.
- [8] Zákon č. 513/1991 Zb. Obchodný zákonník v znení neskorších predpisov.
- [9] Zákon č. 191/1950 Zb. zmenkový a šekový v znení neskoršieho predpisu.
- [10] Zákon č. 40/1964 Zb. Občiansky zákonník v znení neskorších predpisov.

METODIKA PRO HODNOCENÍ FUNGOVÁNÍ TALENT MANAGEMENTU

MEHODOLOGY FOR EVALUATION OF TALENT MANAGEMENT FUNCTIONING

Petra Horváthová, Miroslava Bendová,
VŠB-TU Ostrava
petra.horvathova@vsb.cz, miroslava.bendova@vsb.cz

Klíčová slova:

talent management – hodnocení – audit – klíčové ukazatele

Key words:

Talent management – evaluation – audit – key indicators

Abstract:

The aim of this article is to propose methodology for evaluation of talent management functioning in the organization that consists of joint application of two instruments - the audit of talent management and the evaluation of key indicators. The article points out the fact that as long as the organization puts talent management into effect then there is a necessity to evaluate its functioning in a certain way. Only on the basis of regular evaluation it is possible to identify the causes of a failure and, consequently, to perform necessary corrective measures. In order to achieve the aim of the article a method of analyzing the findings from literature and practical experience gained by organizations implementing talent management has been chosen. On the basis in that way acquired information the author then submits proposals of how to implement the evaluation of talent management functioning in practice.

Úvod

Lidské zdroje jako nejcennější hodnota firmy jsou v dnešní době jedním z nejdůležitějších zdrojů úspěchu firmy, sehrávají klíčovou roli při dosahování jejích cílů. Inovativní firmy v současnosti vytvářejí takové prostředí a procesy, které stimulují individuální zapojení zaměstnanců do tvorby znalostí a inovací, kde dochází k nutnosti pochopení změny, k vytvoření nové, otevřené atmosféry, ke změně myšlenek, změně hodnot, akceptaci nových myšlenek z nových zdrojů a respektování jiných názorů [3, 382]. Firmy, které chtějí v rostoucí konkurenci přežít a růst, podstatně zvyšovat přidanou hodnotu a realizovat konkurenční výhodu, musejí přilákat, pěstovat a udržet si kvalitní, především však talentované zaměstnance – musejí se věnovat talent managementu.

Talent management chápeme jako systém získání, rozvoje a udržení talentů [2, 27]. Pro firmy realizace koncepce talent managementu představuje pečlivé uplatňování nejlepších zásad a přístupů, které se osvědčily v praxi řízení lidských zdrojů, zejména v oblasti získávání a výběru, vzdělávání a rozvoje, odměňování a péče o zaměstnance. Firmy se sice liší v přístupech k řízení talentů, určitým způsobem se ale systematické práci s talentovanými jednotlivci věnuje jejich stále rostoucí počet.

Kromě pečlivé identifikace, rozvoje a udržení talentovaných zaměstnanců v organizaci, nedílnou součástí celého systému talent managementu je samozřejmě i vyhodnocování úspěšnosti realizace tohoto programu. Je až s podivem, kolik organizací nedotáhne program do konce a nevěnuje se hodnocení fungování talent managementu, nesnaží se zjistit, zda byly investice do talentů vynaloženy efektivně a je zajištěna jejich návratnost v podobě loajálních, motivovaných a kvalitních zaměstnanců v dlouhodobém horizontu [1, 228].

1. Metodika hodnocení úspěšnosti fungování talent managementu v organizaci

Jak již bylo uvedeno výše, úspěšnost fungování talent managementu v organizaci by měla být určitým způsobem hodnocena. Jako nástrojů zjištění, zda celý postup talent managementu, všechny jeho jednotlivé procesy i dílčí aktivity probíhají správně, zda není potřeba některou oblast upravit, event. odstranit zjištěné nedostatky, může být využito auditu talent managementu společně s hodnocením určitých klíčových ukazatelů. Cílem společného uplatnění těchto přístupů je zhodnocení toho, zda na základě realizace talent managementu došlo v organizaci ke zlepšení znalostí a/nebo chování a jaký vliv měla změna těchto charakteristik na celou organizaci, eventuálně i identifikace možných příčin selhání daného postupu. Pokud selhání existují, je potřeba, za účelem správného fungování talent managementu při dosahování požadované výkonnosti firmy, vykonat určitá budoucí nezbytná nápravná opatření.

1.1. Audit talent managementu

Audit talent managementu umožňuje identifikovat, které části dané oblasti jsou správně ošetřeny, které naopak vyžadují pozornost, nastiňuje také způsoby, jak mohou být zjištěné nedostatky odstraněny. Audit talent managementu by měl být proveden po implementaci celkové strategie talent managementu nebo po zavedení její dílčí etapy. Následně by měl být audit prováděn pravidelně nejlépe jedenkrát ročně. Měl by se ale rovněž stát základem tvorby strategie talent managementu.

V níže uvedených tabulkách 1 až 5 je uveden příklad jednoho z možných postupů, který můžeme použít pro realizaci auditu talent managementu [2]. Pro každý jednotlivý parametr porovnáme jeho ideální stav se současným stavem v organizaci, identifikujeme problémy/nedostatky a navrhujeme potřebné akce pro odstranění tohoto nežádoucího stavu. Audit může být vypracován buďto komplexně jednotlivcem, který je zodpovědný za jeho realizaci, nebo skupinou, kde se jednotliví členové skupiny věnují určitým oblastem (např. získání talentů, jeho rozvoji či udržení), výsledky své práce následně shromažďují, kolektivně procházejí, vyjadřují se k nim a společně pak vypracovávají závěrečný dokument.

1.2. Hodnocení klíčových ukazatelů

Společně s auditem talent managementu by mělo být prováděno i hodnocení určitých klíčových ukazatelů. Pokud ukazatele nejsou nastaveny, je velmi obtížné identifikovat příčiny selhání fungování talent managementu v organizaci. Navíc při dobře nastavených ukazatelích lze získat i cenná srovnání s konkurencí a například zjistit, proč právě dané organizaci konkurence „přetahuje“ talenty.

Firma by se měla zaměřit nejen na zhodnocení jednotlivých ukazatelů, ale i jejich vlivu na celou organizaci. Například mohou být sledovány níže uvedené ukazatele:

- rozpočet talent managementu,
- náklady na získání talentů,
- náklady na rozvoj talentů,
- náklady na udržení talentů,
- diverzita talent managementu (věk, pohlaví),
- profil skupiny talentů (top talenti, talenti, možní talenti),
- rychlost v kariéře,
- procento klíčových pozic pokrytých talenty,
- procento neobsazených pozic,
- čas obsazení důležitých neobsazených pracovních pozic,
- fluktuace talentovaných zaměstnanců,
- poměr interních a externích kandidátů,

míra návratnosti investic (srovnání změny investic do rozvoje se změnou výkonnosti firmy).

TAB. 1: Audit celkové koncepce talent managementu

Parametr	Ideální stav
Existence vrcholového vedení podporujícího talent management.	Generální ředitel firmy se aktivně zajímá o talent management. Vrcholový tým se aktivně účastní talent managementu. Generální ředitel/vrcholový tým hrají vzorové role.
Existence jasně formulovaného podnikatelského plánu.	Plán existuje, je široce komunikován. Podnikatelský plán vyjasňuje záměry a cíle firmy pro období příštích tří až pěti let.
Existence kvalitní analýzy existující pracovní síly.	Existuje detailní analýza nabídky talentů, poptávky po nich a rozdílu mezi nabídkou a poptávkou. Do praxe jsou zavedeny metriky. K dispozici jsou data o existujících talent-pooly.
Existence jasně definovaných klíčových kompetencí firmy.	Firma má identifikovány své klíčové kompetence. Klíčové kompetence jsou všemi v organizaci chápány a uznávány.
Existence plánu, který bere v úvahu možné scénáře budoucího vývoje.	Existuje kvalitní plánování scénářů. Scénáře jsou používány k identifikaci možných budoucích potřeb talentů.
Existence definice talentu.	Existuje jasná, měřitelná a pochopitelná definice talentu.
Existence rozpočtu talent managementu.	Rozpočet je jasně definován, jeho velikost je adekvátní realizaci strategie talent managementu.
Existence strategie talent managementu v organizaci.	Strategie talent managementu je zavedena do praxe. Strategie talent managementu vyhovuje současným a budoucím potřebám podnikání. Odstranění nesouladu v nabídce talentů a poptávce po nich je prioritou firmy. Akce a zásahy k odstranění nesouladu jsou plánovány a preferovány.

TAB. 2: Audit získání talentů

Parametr	Ideální stav
Firma má značku dobrého zaměstnavatele.	Firma si vybudovala svou značku. Existují data indikující, že značka je dobře přijímána na cílovém trhu.
Firma má identifikováno, které role budou obsazovány externími a které interními zdroji.	Existuje plán, a byla dohodnuta procenta či metriky jak pro externí, tak pro interní nábor a přijímání. Byly identifikovány specifické role pro interní nástupnictví. Z externího prostředí podnik provádí získávání, aby vyhověl specifickým cílům nebo plánům (např. diversitě).
Pro účely výběru jsou jasné definovány kompetence.	Existuje systém kompetencí (kompetenční mřížky). Systém kompetencí je používán k identifikaci možných budoucích talentů jak externích tak interních.

TAB. 3: Audit rozvoje talentů

Parametr	Ideální stav
Existence kvalitního rozvojového plánu, který pro uspokojení specifických potřeb používá ty nejlepší rozvojové aktivity.	Každý má sestaven a prakticky realizován svůj rozvojový plán. Rozvojový plán je pravidelně revidován. Jdu identifikovány a uspokojovány specifické rozvojové potřeby. Systém kompetencí je používán pro rozvoj.
Existence koučování a rozvoje talentovaných lidí.	Manažeři jsou trénováni v poskytování zpětné vazby. Pro nejrychlejší způsob rozvoje je k dispozici koučování. Manažeři jsou trénováni v dovednosti koučování. Pro určité role je možno využít externích koučů.
Existence systému mentoringu.	Mentoring je podporován a stimulován. Lidé jsou trénováni v dovednosti mentoringu. Lidem je poskytován pro mentoring dostatek času.

Existence kodexů pro rozvoj talentů.	Identifikace nástupců a jejich rozvoj pro povýšení je prováděna ohleduplně. Pozornost je věnována otázkám diversity, diversity je vysoce hodnocena. Námítky jsou vítány, rychle prozkoumány, a spravedlivě zvládány.
Existence pravidelné revize talentu v talent-poolu.	Existuje dobré povědomí o možných problémech, které by mohly vést k ohrožení kariéry talentu. Talentům je pro překonání problémů v kariéře poskytována podpora. Neuspokojivý výkon není akceptován, přetrvávající neuspokojivý výkon vede k vyřazení z talent-poolu.

TAB. 4: Audit udržení talentů

Parametr	Ideální stav
Podnik uplatňuje vhodné taktiky udržení talentu.	Psychologická smlouva uzavřená mezi podnikem a jeho talentem je náležitě vyvážená. Očekávání jsou objasňována a plněna. Existuje celá škála taktik, které se používají pro udržení talentu. Existuje znalost nástrojů, jak sladit pracovní a soukromý život.

TAB. 5: Audit existence hodnocení

Parametr	Ideální stav
Podnik pravidelně hodnotí svůj pokrok.	Za účelem sledování pokroku oproti plánu existuje formální hodnotící proces. Aby bylo zajištěno, že plán zůstává platný, je tento pravidelně revidován. Pokud jsou v systému/plánu identifikovány slabé stránky, jsou odstraněny. Dle požadavků je plán měněn.

Závěr

Audit talent managementu a hodnocení klíčových ukazatelů můžeme považovat za nástroje, pomocí nichž by měl být talent management v organizaci hodnocen. Je potřeba zhodnotit celkový postup a zjistit, zda není potřeba, za účelem správného fungování talent managementu při dosahování požadované výkonnosti podniku, vykonat určitá nápravná opatření. Audit by měl být proveden po implementaci celkové strategie talent managementu nebo po zavedení její dílčí etapy. Následně by měl být audit prováděn pravidelně nejlépe jedenkrát ročně. Měl by se ale rovněž stát základem tvorby strategie talent managementu. Hodnocení ukazatelů talent managementu, hodnocení zlepšení znalostí a/nebo chování a vlivu těchto charakteristik na celou organizaci, by mělo být provedeno jako součást průběžného hodnocení, společně s auditem talent managementu (ten je prováděn v úvodní fázi tohoto procesu). Hodnocení fungování talent managementu v organizaci je pro poměrně nové téma. Některé firmy aplikující talent management ještě nemají nastaveny postupy, jak vyhodnocovat úspěšnost realizace tohoto procesu. Jeden z možných postupů, který můžeme použít pro realizaci auditu talent managementu, stejně jako výčet hodnocených klíčových ukazatelů, je uveden v textu článku.

Literatura:

- [1] ARMSTRONG, M. *Řízení lidských zdrojů: nejnovější trendy a postupy*. Praha: Grada, 2007. 789 s. ISBN 978-80-247-1407-3
- [2] CANNON, J. A. a McGEE, R. *Talent Management and Succession Planning*. London: CIPD, 2007. 406 s. ISBN 978-1843981732
- [3] HVIZDOVÁ, E., MIKLOŠÍK, A. Znalosti ako determinant inovačného rozvoja podnikov. In *Studia commercialia Bratislavensia*. Bratislava: Obchodná fakulta Ekonomickej univerzity v Bratislave, 2011, roč. 4, č. 15, s. 379-390. ISSN 1337-7493

O PROBLEMATIKE SPRÁVANIA INVESTOROV NA FINANČNÝCH TRHOCH

ABOUT PROBLEM AREA INVESTORS BEHAVIOUR ON FINANCIAL MARKETS

Eva Horvátová, Ctibor Pilch

Ekonomická univerzita v Bratislave

eva.horvatova@euba.sk, pilch.ctibor@derivat.sk

Klíčové slová:

korelácia – výnosová a riziková krivka – racionálne – neracionálne správanie

Key words:

correlation – yield and risk curved line – rational – irrational behaviour

Abstract:

Traditional theorems declare, that participants in financial markets are rational. Theory behaviour finance be come to that point, alleged people have in practical live inclination be irrational. For behaviour people and investors are typical also emotions. Behaviour finance present new entrance towards financial markets, what arisen at the last epoch. People have obliquity be irrational. About psychology investors, about rational or antirational behaviour tell also public opinion pool in this article.

Úvod

Teória behaviorálnych financií hovorí o tom, že niektoré finančné otázky a fenomény dokážeme lepšie popísať a pochopiť vtedy, keď použijeme modely, v ktorých sa subjekty nemusia prioritne správať racionálne. Behaviorálne financie predstavujú nový prístup ku finančným trhom, ktorý vznikol v poslednom období najmä ako reakcia na úplne nevyhovujúci model racionálneho správania. Hovoria o sklonoch ľudí k neracionalite [1]

Viacere rozhodnutia sa robia na základe intuitívnych prístupov, ktoré vyplývajú z osobných preferencií a povahových vlastností. Odchýlky od racionálneho správania sú časté, spravidla opakujúce sa chyby investorov pri získavaní, analýze a vyhodnocovaní informácií a pri prijímaní investičných rozhodnutí. Súčasná veda o behaviorálnych financiách pozná niekoľko desiatok odchýlok od racionality. Podľa povahy sa odchýlky od racionálneho správania členia na kognitívne a emočné [1]:

1. Kognitívne odchýlky od racionálneho správania sú založené na nesprávnom zbere a analýze informácií. Z tých najznámejších spomenieme nadmernú sebadôveru, ilúziu kontroly, nereprezentatívnosť, nelineárne oceňovanie pravdepodobností, preceňovanie významu nedávnych udalostí a tiež selektívnu pamäť a výber informácií. Kognitívne odchýlky je možné korigovať procesmi logického uvažovania, učenia sa, resp. vhodným finančným poradenstvom.

2. Emočné odchýlky od racionality v myslení a konaní sú podmienené emocionálnymi faktormi, najmä túžbami a obavami. Nie každá emócia musí byť prejavom iracionality. Emócie však podporujú prijímanie rýchlych a úsporných rozhodnutí, ktoré sú prospešné najmä vtedy, keď sú problémy veľmi komplexné a ich racionálne riešenie by zabralo viac času, ako je únosné. V určitých situáciách však môžu emócie potlačiť racionálne myslenie a vyústiť do škodlivého alebo iracionálneho konania. Zmeniť emočné sklony je omnoho ťažšie.

1. Prieskum správania investorov na slovenskom kapitálovom trhu

Podľa nedávneho prieskumu Asociácie bánk Slovenska, ktorý sa uskutočnil na vzorke 1107 respondentov [2], je dokázané, že slovenský Index finančnej gramotnosti (I-FiG) dosiahol úroveň 0,56, teda priemerná znalosť problematiky osobných financií.

Iba 66 % odpovedí na konkrétne otázky z oblastí osobných financií bolo v tomto prieskume správnych. Prieskum napríklad zistil, že len 19 % opýtaných rozumie pojmu Ročná percentuálna miera nákladov (RPMN), nepoznajú ho dokonca ani klienti, ktorí majú hypotéku. Respondenti si zamieňajú pojem kreditná a debetná karta. Nerozumejú fungovaniu hypoték. Slovenská finančná gramotnosť je slabá, samozrejme, aj v porovnaní so situáciou vo vyspelých ekonomikách. Pravdou je však aj to, že súčasná situácia je v porovnaní so situáciou spred niekoľkých rokov určite lepšia. Vyžaduje si to situácia a ponuka na finančnom trhu, ktorá sa neustále zväčšuje a kladie zvýšené požiadavky na spotrebiteľa. Ten využíva podstatne viac finančných nástrojov, než tomu bolo začiatkom deväťdesiatych rokov a adekvátne tomu sa zvyšujú aj jeho znalosti o nich a o ich fungovaní.

a.) Výsledky nášho prieskumu – potenciálni investori

Náš vlastný prieskum sa uskutočnil v priebehu rokov 2006 až 2010. Vzorka pozostávala zo študentov štvrtého ročníka NHF Ekonomickej univerzity študijného programu Financie, bankovníctvo a investovanie. Súčasťou 1340 člennej vzorky boli aj študenti 4.ročníka študijného programu Finančný ma-

nažment z Fakulty manažmentu Univerzity Komenského a študenti 4. ročníka Ekonomicko správni fakulty Masarykovy Univerzity v Brně, študijného programu Financie. Rozdiely, zistené v správaní respondentov z jednotlivých škôl, sú minimálne. (V rozsahu cca 1 až 2 percentá). Aj rozdiely medzi jednotlivými rokmi boli minimálne. Špeciálne sme sa týmito rozdielmi nezaoberali.

Jedným z cieľov nášho prieskumu bolo aj porovnanie výsledkov s už známymi výsledkami obdobných prieskumov, ktoré sa uskutočnili v zahraničí.

Kvalifikovaní potenciálni investori, za ktorých považujeme našich študentov z dotazníkového prieskumu, sa podľa výsledkov prieskumu správajú rozumnejšie aspoň v porovnaní obdobným americkým prieskumom. V dvoch tretinách prípadov sa správajú racionálnejšie než americká vzorka investorov, v jednej tretine rovnako ako americká vzorka. (V štyroch prípadoch z dvanástich sa správajú úplne opačne – podstatne racionálnejšie než americká vzorka investorov, v štyroch prípadoch o niečo racionálnejšie a v štyroch úplne rovnako ako americká vzorka.) Môžeme tvrdiť, že kvalifikácia čiastočne zvyšuje racionalitu správania.

Napriek týmto výsledkom ale konštatujeme, že odchýlky od úplne racionálneho správania existujú aj tu a sú založené buď na nesprávnom spracovaní dostupných informácií, alebo vyplývajú z osobných vlastností investorov.

b.) Výsledky nášho prieskumu – reálni investori

Pri reálnom investovaní racionálny investor zohľadňuje vývoj na finančnom trhu a ďalšie zákonitosti z toho vyplývajúce. Všetky modely, používané pri oceňovaní jednotlivých nástrojov finančného trhu vychádzajú z hľadiska štatistiky z normálneho rozdelenia. To v praxi znamená, že investor preskúma, či sa jeho finančné aktívum správa podľa normálneho rozdelenia, resp. či histogram cien aktív je aspoň podobný priebehu grafu normálneho rozdelenia. V prípade, že histogram má podobný priebeh, investor môže s určitou pravdepodobnosťou predikovať interval, v ktorom sa cena bude pohybovať a tak aj nastaviť svoje investovanie. V prípade, že graf nemá obdobný priebeh, predikcia ceny v budúcnosti je prakticky nemožná a možnosti racionálneho investovania sú malé. V situácii, kedy graf má priebeh normálneho rozdelenia, investor zohľadňuje priebeh dvoch veličín – rizika a výnosu. Vychádza z predpokladu, že pri vyššom riziku je vyšší výnos, a pri nízkom riziku nízky výnos. Ak sú tieto veličiny korelované, racionálna investícia potom závisí už iba od sklonu investora k riziku, resp. od jeho averzie k strate. V prípade, že veličiny výnos a riziko nie sú ani približne korelované, racionálne investovanie je málo pravdepodobné.

Uvedené tézy ilustrujeme na príklade investovania do podielových fondov správcovskej spoločnosti VÚB Asset Management, správ. spol., a. s. , ktorá je dcérskou spoločnosťou jednej z najväčších bánk v Slovenskej republike, Všeobecnej úverovej banky. V ponuke, zverejnenej na internetovej stránke <http://www.vubam.sk/Default.aspx?CatID=40&fundId=4&notactive=False&Currency=0&Season=3&Table=true&DateFrom=29.07.2007&DateTo=29.07.2010> je uvedených päť podielových fondov. Údaje, potrebné pre výpočty, sú tu k dispozícii. Na príklade týchto fondov sme sa rozhodli overiť racionalitu investorov. Skúmali sme údaje za obdobie 5 rokov v termíne od 29.7.2005 do 29.7.2010. Každý fond sme charakterizovali grafom korelácie výnosovej a rizikovej krivky. Vypočítané výsledky sú uvedené pri každom podielovom fonde. Histogramy za jednotlivé roky pre obmedzený priestor tohto príspevku uvádzame iba pri jednom z nich (Peňažný eurový fond).

Zistené výsledky boli nasledovné:

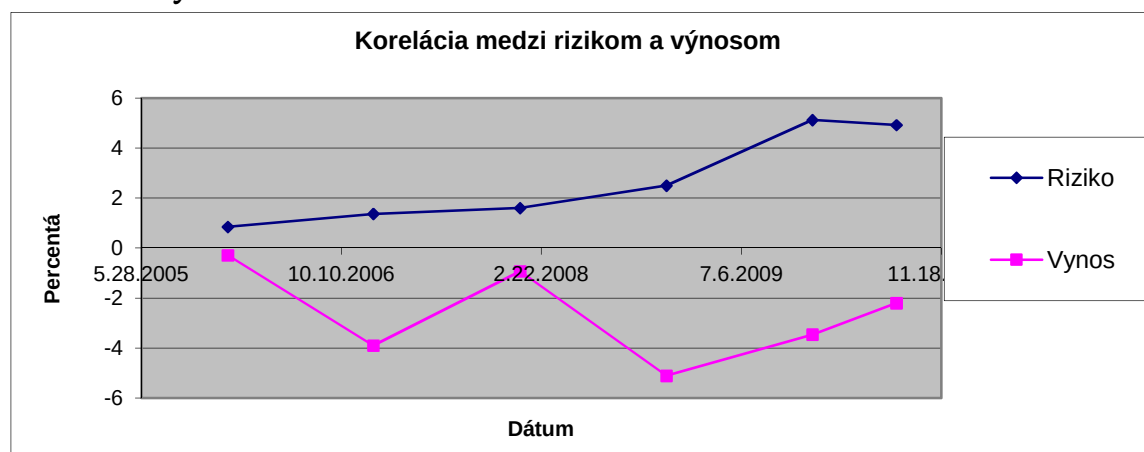
a.) Dlhopisový Konvergentný fond

Jednotlivé hodnoty v posledný pracovný deň daného roka:

Deň	Hodnota podielu v EUR	Majetok fondu v EUR	Smerodajná odchýlka	√	Riziko	Výnos v %
30.12.2005	0,037051	281 814 815	0,000508	16,7332	0,849973	- 0,29
29.12.2006	0,035086	152 641 898	0,000819	16,7332	1,370064	- 3,90
31.12.2007	0,036317	93 004 893	0,000957	16,7332	1,601853	- 0,93
31.12.2008	0,030240	71 343 639	0,001495	16,7332	2,502352	- 5,11
31.12.2009	0,031123	72 217 773	0,003062	16,7332	5,123812	- 3,46
29.7.2010	0,032890	86 569 440	0,002943	16,7332	4,924134	- 2,20

Korelačný koeficient : - 0,295973

GRAF1: Dlhopisový Konvergentný fond – Korelácia medzi rizikom a výnosom

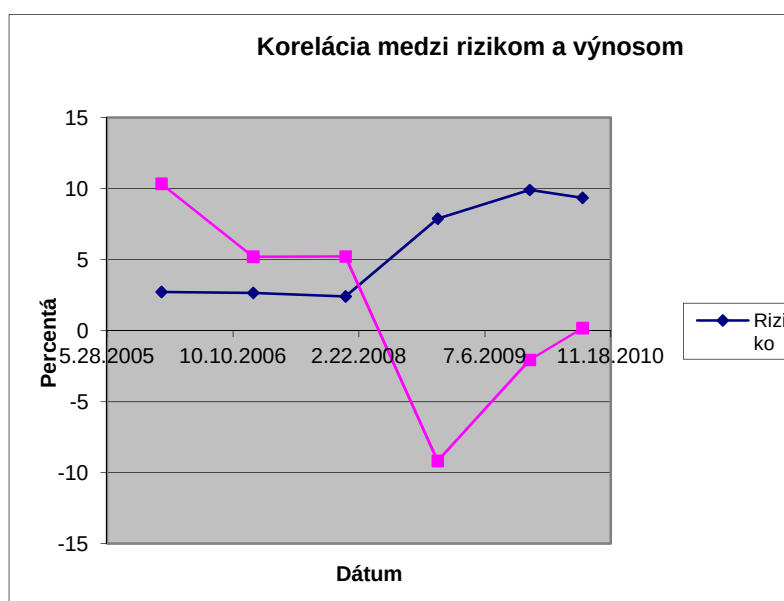


b.) Vyvážený rastový fond

Dátum	Riziko	Výnos	Majetok	Úprava
30.12.2005	2,71263512	10,33	51 823 495,00	0,52
29.12.2006	2,65111842	5,19	61 289 534,00	0,61
31.12.2007	2,40590104	5,21	45 116 755,00	0,45
31.12.2008	7,87167826	-9,18	24 854 946,00	0,25
31.12.2009	9,89335269	-2,07	42 751 471,00	0,43
29.07.2010	9,33832773	0,17	59 301 358,00	0,59

Korelačný koeficient : - 0,7564316

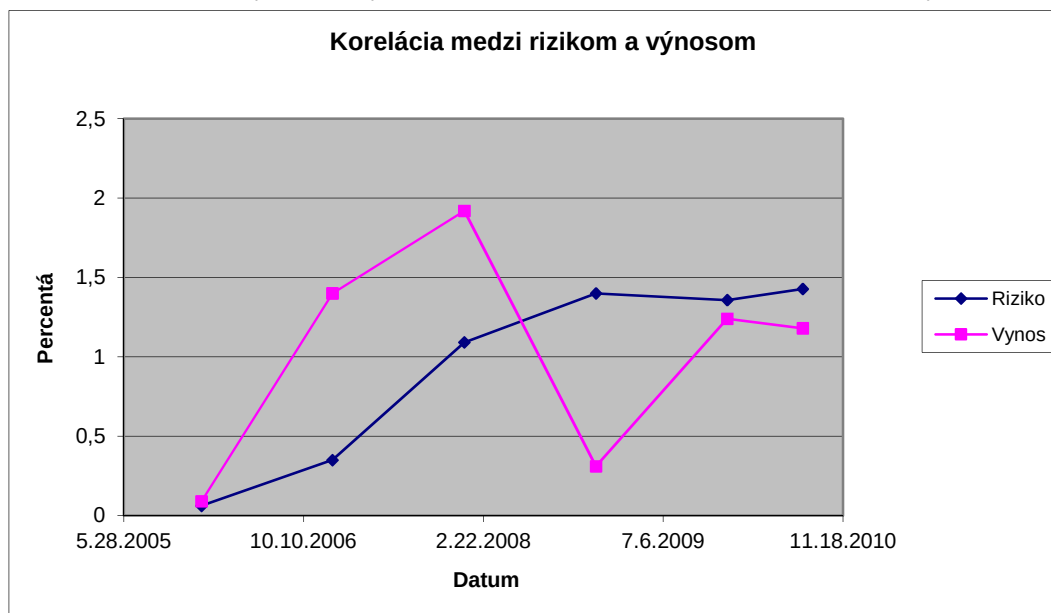
GRAF 2: Vyvážený rastový fond – korelácia medzi rizikom a výnosom



c.) Peňažný Eurový fond

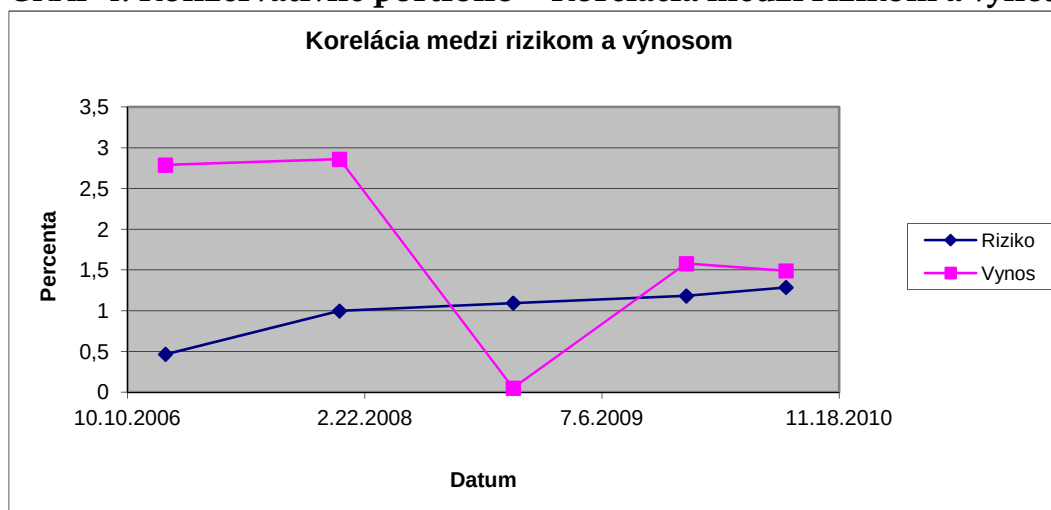
Dátum	Riziko	Výnos	Majetok	Úprava
30.12.2005	0,06120556868	0,09	343 267 751,00	3,43
29.12.2006	0,349173983	1,40	356 993 088,00	3,57
31.12.2007	1,090925868	1,92	560 877 190,00	5,61
31.12.2008	1,39990393	0,31	288 804 727,00	2,89
31.12.2009	1,357478184	1,24	349 154 175,00	3,49
29.07.2010	1,427648694	1,18	370 896 199,00	3,71
Korelačný koeficient	0,277779963			

GRAF 3: Peňažný Eurový fond - korelácia medzi rizikom a výnosom



d.) Konzervatívne portfólio

GRAF 4: Konzervatívne portfólio – Korelácia medzi rizikom a výnosom

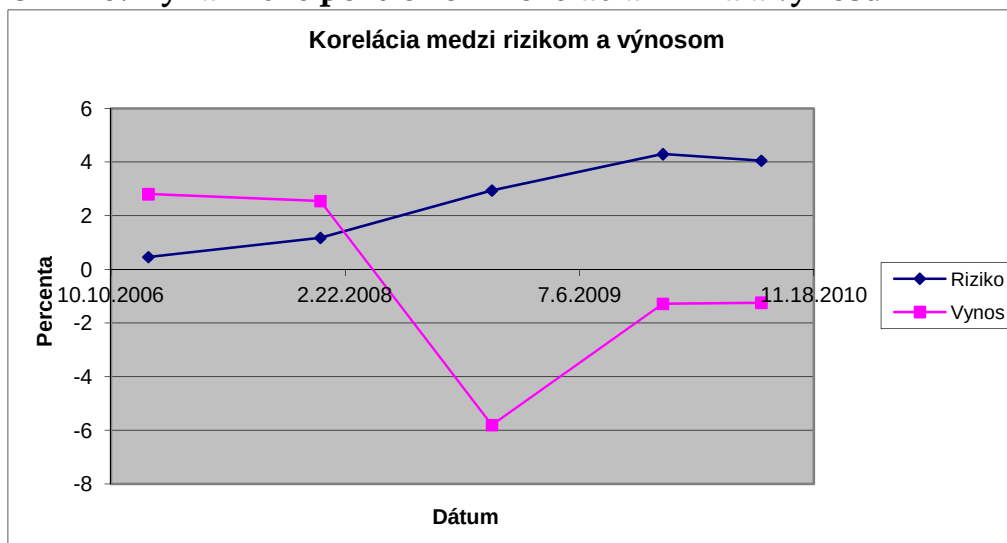


Korelačný koeficient : - 0,5594

Dátum	Riziko	Výnos	Majetok	Úprava
29.12.2006	0,465891637	2,79	90 340 675,00	0,90
31.12.2007	0,998392883	2,86	119 715 302,00	1,20
31.12.2008	1,095031957	0,05	115 806 482,00	1,16
31.12.2009	1,183397131	1,58	124 205 673,00	1,24
29.07.2010	1,286548869	1,49	167 032 801,00	1,67

e.) Dynamické portfólio

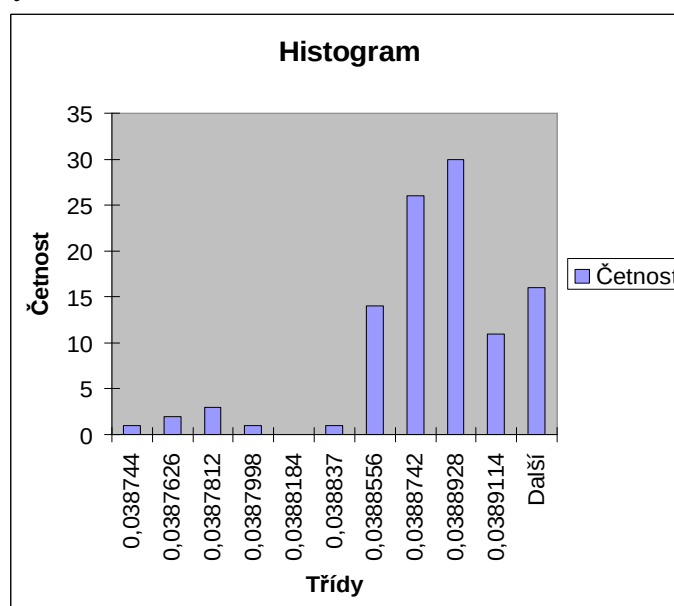
GRAF 5: Dynamické portfólio – korelácia rizika a výnosu



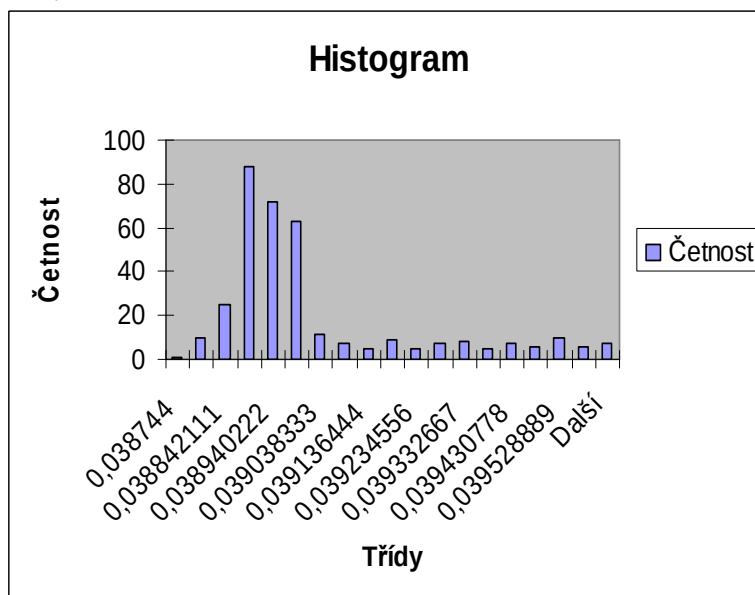
Dátum	Riziko	Výnos	Majetok	Úprava
29.12.2006	0,4647638	2,81	57 974 993,00	0,58
31.12.2007	1,1807456	2,55	74 176 839,00	0,74
31.12.2008	2,9466908	-5,8	38 559 977,00	0,39
31.12.2009	4,3000271	-1,28	51 415 347,00	0,51
29.07.2010	4,0560514	-1,24	53 137 890,00	0,53
Korelačný koeficient		-0,65013		

2. Histogramy peňažného Eurového fondu v jednotlivých sledovaných rokoch

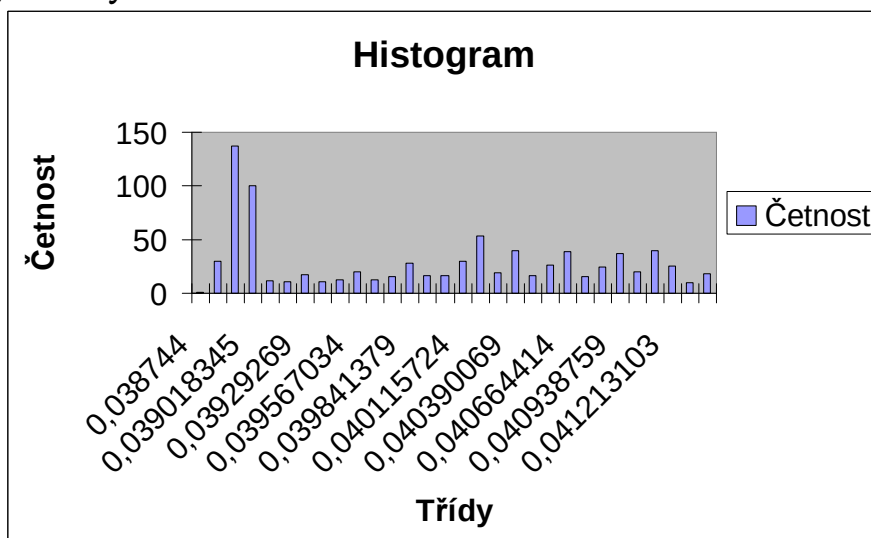
Peňažný Eurový fond 30.12.2005



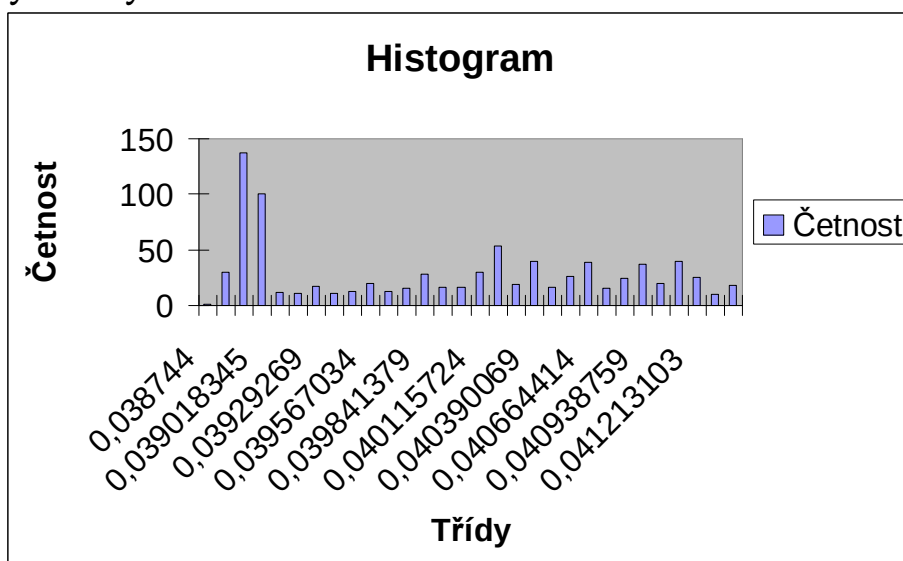
Peňažný Eurový fond 29.12.2005

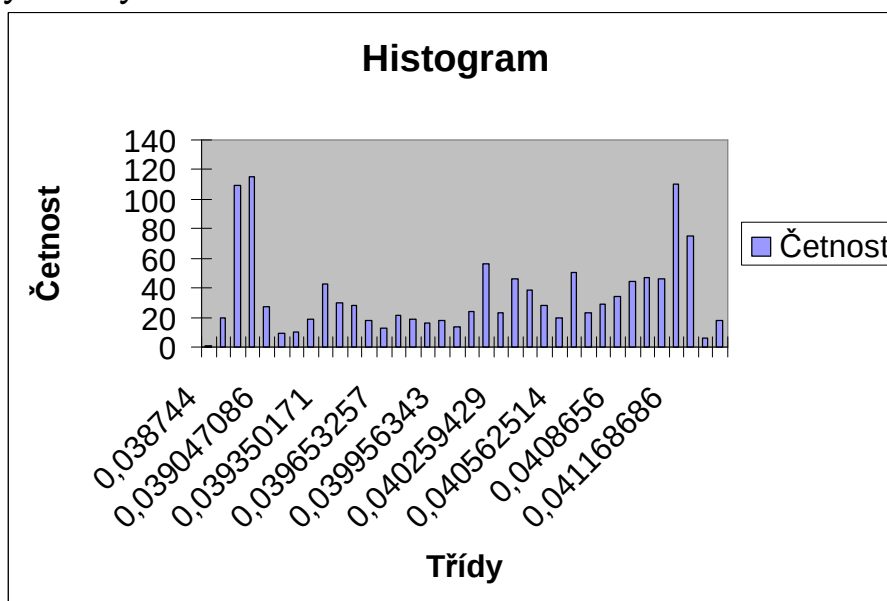


Peňažný Eurový fond 31.12. 2008



Peňažný Eurový fond 31.12.2009





ON-LINE ŘEŠENÍ ÚLOH LINEÁRNÍHO A CELOČÍSELNÉHO PROGRAMOVÁNÍ

ON-LINE SOLVING OF LINEAR AND INTEGER PROGRAMMING PROBLEMS

Josef Jablonský

Vysoká škola ekonomická v Praze

jablon@vse.cz

Klíčová slova:

optimalizace – řešitel – lineární programování – celočíselné programování

Key words:

optimization – solver – linear programming – integer programming

Abstract:

Linear and mixed integer programming problems belong to one of the most often used optimization problems in practice. A necessary condition for a successful solving of large-scale optimization problems is using of high-quality professional optimization solvers. Unfortunately, availability of such solvers is often very limited for typical users. The paper informs about current solvers for the mentioned class of problems. Further, it informs about NEOS project that offers free on-line solving of optimization problems with professional solvers within internet environment. Finally, a demonstration how to use NEOS server for linear and integer problems is provided.

Úvod

Předpokladem používání optimalizačních modelů při řešení reálných rozhodovacích problémů je dostupnost adekvátních programových nástrojů. Mezi nejčastěji používané optimalizační úlohy v reálné ekonomické praxi patří úlohy lineárního a smíšeně celočíselného programování. Pro jejich řešení je k dispozici množství programových nástrojů (řešitelů), které se však značně liší svým výkonem, uživatelským prostředím, dostupností, cenou apod. Pořízení nejvýkonnějších profesionálních systémů pro jednorázové použití ve firmách není pro ně zpravidla účelné především s ohledem na vysokou pořizovací cenu. V takovém případě lze použít buď systémy, které jsou volně k dispozici, ale které nemají takový výkon, nebo využít možnosti projekt internetového optimalizačního serveru, který je k dispozici pro libovolné využití všem zájemcům. Jedná se o server NEOS (*Network-Enabled Optimization Server*), který je provozovaný na adrese <http://neos-server.org> Cílem tohoto příspěvku je jednak informovat o současném stavu v oblasti řešení lineárních a smíšeně celočíselných úloh a jednak ukázat možnosti využití serveru NEOS.

1. Řešitelé pro lineární a smíšeně celočíselné úlohy

Jak jsme již uvedli, budeme se věnovat řešení úloh lineárního (LP) a smíšeně celočíselného programování (MIP). Na tyto úlohy se soustředíme proto, že se jedná zřejmě o nejvýznamnější a nejčastěji používaný typ optimalizačních úloh. Takovou úlohu lze obecně formulovat následovně:

maximalizovat (minimalizovat)

$$z = \sum_{j=1}^n c_j x_j ,$$

za podmínek

$$\begin{aligned} \sum_{j=1}^n a_{ij} x_j &\leq b_i , & i=1,2,\dots,m , \\ x_j &\geq 0 , & j=1,2,\dots,n , \\ x_j &- \text{celé} , & j = 1,2,\dots,n , \end{aligned}$$

kde podmínky celočíselnosti mohou platit pro všechny nebo jen část proměnných modelu a navíc to mohou být obecně celočíselné nebo bivalentní proměnné. V následujícím přehledu uvedeme seznam dnes vybraných řešitelů pro uvedený typ úloh včetně odkazů na www stránky, kde lze nalézt podrobnější informace, případně kde si lze stáhnout omezenou nebo i plnou verzi daného systému.

1. GUROBI 5.0 (www.gurobi.com). I když se jedná o systém, jehož první verze byla k dispozici až v roce 2007, patří spolu s následujícími dvěma řešiteli k nejvýkonnějším optimalizačním systémům vůbec. Jedná se pouze o řešitele (DOS aplikace), který nemá žádné uživatelské prostředí a jeho typické využití je v kombinaci s některým z otevřených systémů pro matematické modelování (MPL for Windows, GAMS, AMPL, AIMMS atd.). Stejně tak jej lze ovšem snadno zabudovat do vlastních aplikací vytvořených v nějakém vývojovém prostředí. Výhodou GUROBI je fakt, že lze pro akademické účely snadno získat plnohodnotnou licenci, a to i pro studenty. Kromě LP a MIP úloh umožňuje řešit i úlohy kvadratického programování a další vybrané nelineární úlohy.
2. IBM ILOG CPLEX 12.4 (<http://www-01.ibm.com/software/integration/optimization>) První verze řešitele CPLEX se objevila již v roce 1988. Jednalo se o produkt firmy CPLEX a později ILOG. V roce 2007 převzal firmu ILOG IBM. Do té doby byl světovým leaderem v oblasti LP a MIP úloh. Po nastoupení řešitele GUROBI je pozice vyrovnaná a zdá se, že GUROBI dnes dosahuje lepších výsledků. Podobně jako u GUROBI se jedná pouze o řešitele, ke kterému není v základní podobě k dispozici žádné prostředí. Výpočty se tedy spouštějí dávkovým režimem. Jeho využití je však možné ve všech otevřených modelovacích systémech a je rovněž součástí výkon-

ného prostředí IBM ILOG CPLEX Optimization Studio. V rámci akademické iniciativy firmy IBM si lze nainstalovat celé toto prostředí (včetně řešitele CPLEX) v jeho plné verzi zcela zdarma. Získání licence je zde však přeci jen trochu obtížnější než v předchozím případě.

3. FICO XPRESS Optimizer 20.0 (www.fico.com). XPRESS Optimizer je především součástí optimalizačního a modelovacího prostředí FICO XPRESS Optimization Suite 7.0, i když může být nainstalován i samostatně jako řešitel v jiných modelovacích systémech. Výkonem se v řadě případů vyrovná předcházejícím dvěma systémům, obecně však za nimi mírně zůstává. Ocenit lze však mimořádně příjemné modelovací prostředí, což ale s vlastním výkonem řešitele nesouvisí. Uživatelé si mohou stáhnout časově omezenou verzi tohoto systému. V rámci akademického partnerského programu firmy FICO lze požádat o maximálně deset licencí, které se však musejí každý rok obnovovat.
4. LINDO Systems (www.lindo.com) je firma, která vyvinula celou řadu řešitelů nejen pro LP a MIP úlohy. Zajímavé a výkonné jsou především její nelineární řešitelé. Všichni řešitelé mohou být součástí modelovacího systému LINGO 13.0, LP a MIP řešitele lze však využít i v jiných modelovacích systémech. Tyto nedosahuje sice takových parametrů jako první tři uvedené, nicméně prostředí systému LINGO je uživatelsky velmi přívětivé a pro řadu aplikací výkon řešitelů dostává. Evaluační verzi všech systémů, které firma LINDO nabízí, lze stáhnout z uvedených www stránek. Bohužel není k dispozici volná akademická verze tak, jako v předchozích případech.
5. MOSEK 6.0 (www.mosek.com) je systém pro řešení lineárních, celočíselných, kvadratických a konvexních optimalizačních úloh. Na uvedených www stránkách si lze stáhnout studentskou verzi, která se od plné liší pouze možností řešit kapacitně omezené úlohy.
6. FortMP (www.optirisk-systems.com) řeší lineární, celočíselné, kvadratické, a obecně nelineární optimalizační úlohy. Řeší i úlohy stochastického programování. Na uvedených www stránkách je k dispozici testovací verze.
7. Premium Excel Solver (www.solver.com) je profesionální rozšíření optimalizačního řešitele, který je k dispozici v MS Excelu. Vlastnosti řešitele, který je standardně v MS Excelu nejsou nijak mimořádné – zvláště u MIP úloh je obtížné najít celočíselné řešení i pro relativně malý počet proměnných. Profesionální verze vykazuje sice lepší vlastnosti, nicméně i ona je podstatně horší než výše uvedené specializované systémy.

Kromě uvedených systémů existuje řada dalších řešitelů. N nich lze uvést například LAMPS, MINOS, OSL, PCx, BPMPD a Clp. Některé z nich jsou na

příslušných www stránkách volně ke stažení a pro řešení úloh středního rozsahu mohou být dostačující. Podrobnější informace jsou k dispozici na <http://neos-guide.org/content/integer-programming-software>.

2. NEOS server

Jak již vyplývá z názvu (*Network-Enabled Optimization Server*), je NEOS určený k řešení optimalizačních úloh v prostředí internetu. Je dostupný zcela pro každého a kterýkoliv uživatel jej může plně používat. Nicméně využití tohoto serveru má jistá omezení, především co se týče rozsahu. Webová podpora umožňuje odeslání souborů o velikosti maximálně 1 MB (takový rozsah je však ve většině případů plně postačující). E-mailem lze odeslat soubor velikosti až do velikosti 16 MB, pokud e-mailový klient i SMTP server umožňuje odeslání takto velkých souborů. Dalším omezením je čas, po který je úloha na serveru zpracovávána. Pro lineární a nelineární úlohy je tento čas nastaven na 8 hodin, pro smíšeně celočíselné úlohy na 48 hodin. Tento limit je zcela dostačující pro úlohy bez podmínek celočíselnosti a ve většině případů i pro celočíselné úlohy. Požadované softwarové vybavení uživatele je minimální – pro komunikaci se serverem je třeba pouze webový prohlížeč, e-mail případně i jiné podporované rozhraní.

NEOS je server, který vlastně zprostředkovává řešení optimalizačních úloh. Zahrnuje některé z významných optimalizačních řešitelů, které jsou tak uživatelům k dispozici, aniž by k nim měli licenci a měli je nainstalované na svém počítači. Optimalizační problémy jsou řešeny automaticky a server požaduje od uživatele jen minimální vstupní informace. Je nutno pouze definovat optimalizační problém, tzn. formulovat jej ve vhodném podporovaném vstupním formátu a ten odeslat na server. Všechny ostatní potřebné informace jsou generovány automaticky. Je zcela zřejmé, že problém dorazí do systému a je zařazen do FIFO fronty. Vzhledem k faktu, že NEOS řeší jak malé tak i rozsáhlé problémy, stávalo se, že i vyřešení triviální úlohy lineárního programování trvalo velmi dlouho, pokud měl uživatel tu smůlu, že jeho problém dorazil v těsném závěsu za několika složitými problémy. Systém proto zavádí tzv. „priority queue“. Několik procesorů je vyhrazeno pro zpracování úloh, jejichž řešení bude trvat jen krátkou dobu. Když dorazí problém do systému, je zařazen do „priority“ fronty. Jakmile se dostane na řadu, je po dobu pěti minut řešen. Podaří-li se úlohu během této doby vyřešit, zadavateli je odeslán výsledek. Pokud úloha vyžaduje delší řešení, je odstavena do druhé fronty. Přejde-li pak na řadu, je problém dořešen až do úplného konce. Tento systém tedy vyřeší jednoduché úlohy s jakýmsi předstihem.

Při používání systému NEOS může uživatel úlohu odeslat v daném formátu buď přes www rozhraní nebo jako přílohu e-mailem. Existují i další možnos-

ti, nicméně tyto dvě jsou uživatelsky nejjednodušší. Pokud uživatel pracuje s www rozhraním, zobrazí se mu stránka, na které jsou jednak odkazy pro administraci běžících úloh, a jednak pro každou kategorii optimalizačních úloh seznam dostupných řešitelů s podporovanými vstupními formáty. V následujícím přehledu uvádíme pouze administrativní část, a potom část, která umožňuje řešit LP a MIP úlohy:

xAdministration

- [view job queue](#)
- [view job status/results](#)
- [kill/dequeue job](#)

xLinear Programming

- BDMLP [[GAMS Input](#)]
- bmpdp [[AMPL Input](#)][[LP Input](#)][[MPS Input](#)][[QPS Input](#)]
- Clp [[MPS Input](#)]
- FortMP [[MPS Input](#)]
- Gurobi [[AMPL Input](#)][[GAMS Input](#)][[MPS Input](#)]
- MOSEK [[AMPL Input](#)][[GAMS Input](#)][[MPS Input](#)]
- OOQP [[AMPL Input](#)]
- XpressMP [[AMPL Input](#)][[GAMS Input](#)][[MOSEL Input](#)][[MPS Input](#)]

xMixed Integer Linear Programming

- Cbc [[AMPL Input](#)][[GAMS Input](#)][[MPS Input](#)]
- feaspump [[AMPL Input](#)][[CPLEX Input](#)][[MPS Input](#)]
- Glpk [[GAMS Input](#)]
- Gurobi [[AMPL Input](#)][[GAMS Input](#)][[MPS Input](#)]
- MINTO [[AMPL Input](#)]
- MOSEK [[GAMS Input](#)]
- qsopt_ex [[AMPL Input](#)][[LP Input](#)][[MPS Input](#)]
- scip [[AMPL Input](#)][[CPLEX Input](#)][[GAMS Input](#)][[MPS Input](#)][[OSIL Input](#)][[ZIMPL Input](#)]
- SYMPHONY [[MPS Input](#)]
- XpressMP [[AMPL Input](#)][[GAMS Input](#)]

Závěr

Cílem článku bylo podat informaci o možnostech internetové optimalizace se zaměřením na server NEOS. Nespornou výhodou tohoto způsobu optimalizace v porovnání s běžným způsobem, kdy uživatel provádí optimalizaci lokálně, je skutečnost, že neklade žádné nároky na softwarové vybavení (pouze běžný internetový prohlížeč) a že není používán lokální výkon počítače. Všechna data jsou zpracovávána na serverech systému NEOS s využitím řešitelů, které jsou licencovány pro tyto servery. Řešení konkrétní optimalizační úlohy je uživatelsky velmi snadné a zkušenosti ukazují, že vlastní výpočet je

podstatně rychlejší na „velkých“ počítačích, které využívá NEOS, než na lokálním počítači uživatele. Na testových úlohách bylo toto zrychlení v průměru více než dvojnásobné.

Závěrem lze konstatovat, že NEOS poskytuje uživatelům unikátní možnost využívat špičkové optimalizační řešitele velice jednoduchým způsobem přes www rozhraní. Zbývá podotknout, že neobsahuje možnosti řešení pouze LP a MIP úloh, ale celé řady dalších typů úloh, o kterých jsme se zde nezmiňovali.

Poděkování:

Článek vznikl s podporou IGA projektu FIS VŠE v Praze – F4/14/2011 a projektu GAČR P403/12/1387.

Literatura:

- [1] CZYZYK, J., MESNIER, M., MOREÉ, J. The NEOS Server. *IEEE Journal on Computational Science and Engineering*, 1998, vol. 5, pp. 68-75.
- [2] CZYZYK, J., OWEN, J., WRIGHT, S. J. Optimization on the Internet. *OR/MS Today*, 1997, vol. 24, no .5, pp. 23-27.
- [3] DOLAN, E. *The NEOS Server 4.0 Administrative Guide*. Technical Memorandum ANL/MCS-TM-250, Mathematics and Computer Science Division, Argonne National Laboratory, May 2001.
- [4] GROPP, W., MOREÉ, J. Optimization Environments and the NEOS Server. In: BUHMANN, M. D., ISERLES, A., eds.: *Approximation Theory and Optimization*, pp. 167-182, Cambridge University Press, 1997.
- [5] NEOS – server for Optimization – materiály z www stránek:
<http://neos-server.org>

ŘÍZENÍ FIRMY A POHLEDY NA VLASTNOSTI KOMPETENTNÍHO MANAŽERA

MANAGEMENT OF THE COMPANY AND OUTLINES OF CHARACTERISTICS OF A COMPETENT MANAGER

Patrik Jangl

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
jangl@fame.utb.cz

Klíčová slova:

řízení firmy – kompetentní manažer – vlastnosti manažera

Key words:

Management of the company – competent manager – characteristics of manager

Abstract:

The paper concentrates on an analysis of characteristics of a competent manager from the view of business management students and managers. All data for this study were collected through an online survey of 194 respondents. The sample of respondents comprises of business management students and managers from Czech Republic. The survey was conducted during the year 2012. The primary objective of this survey was to find the preferred managerial characteristics and their consequent comparison. The results summarise various and identical opinions of both groups of respondents in detail.

Úvod

Každý člověk disponuje rozdílnými vrozenými i získanými vlastnostmi a jednotlivé charakteristiky manažerů se výrazně promítají do řízení celé firmy. Znalosti, zkušenosti, dovednosti a schopnosti jsou při řízení firem velmi podstatné, protože jsou zdrojem poznání a vedení, které manažer má. Mnohé studie se zabývají tím, jak by měla vypadat ideální charakteristika kompetentního manažera v souvislosti s efektivním řízením firmy. Proběhla již řada měření, vznikla spousta doporučení a metodik, jak by měl manažer vést úspěšně firmu. Nelze to však považovat za něco univerzálního, co zaručí žádoucí výsledek. V praxi se často setkáváme s tím, že ideální manažer neexistuje. Je žádoucí, neustále zkoumat a doplňovat poznatky k uvedenému tématu, protože ty se mění s ohledem na aktuální hospodářskou situaci v zemi, ale také s ohledem na pohled respondentů, kteří se vyjadřují k dané problematice.

ce. Tento článek srovnává dva pohledy na kompetentního manažera, a to z pozice současných odborníků a budoucích potenciálních odborníků.

1. Řízení firmy a osobnost kompetentního manažera

Proces řízení se zabývá koordinací zdrojů za účelem dosažení stanoveného cíle. [2]

Bez efektivního řízení a alokace zdrojů mezi jednotlivé činnosti nelze dosáhnout cíleného úspěchu. Podle Korába by měl manažerský tým v podniku zaměřit řízení na oblasti: operace, lidé, marketing a finance. [1, 74]

Úspěšné řízení společnosti např. v období recese klade na řídící pracovníky mnohem vyšší nároky než v příznivých tržních podmínkách. V USA se od poslední hospodářské krize změnilo mnohé trendy a mění se některé zásady v řízení firem např. průběh porad. Vývoj posledních let a hrozící nebezpečí krizí s kratší periodou ukazuje, že přežít mohou jen podniky disponující pracovníky s manažerskou odborností. [5]

Nicméně za každých podmínek musí docházet ke koordinaci mezi hlavními úlohami managementu, kde patří proces plánování, organizování, vedení a kontrolování. Manažer je tedy člověk, který aktivně realizuje řídící činnosti, pro něž je vybaven odpovídajícími pravomocemi. Manažerem může být sám podnikatel nebo jmenuje odborného pracovníka s vhodnou manažerskou odborností. Při řízení pracovního kolektivu manažer volí odpovídající pracovníky, rozděluje práci, deleguje pravomoci a také motivuje k nejlepším výkonům a tím vede k dosahování stanovených cílů firmy. Každý řídící pracovník se určitě někdy zamyslel nad svými vlastnostmi, ale také nad tím, jak je vnímán okolím. Z definice manažera vyplývá, že kompetentní manažer by měl umět reálně odhadnout své schopnosti, ale také zaujmout kritickou pozici ke svým nedostatkům. Známý kanadský autor Henry Mintzberg rozlišuje interpersonální, informační a rozhodovací role. Role manažera by měla vždy korespondovat s tím, co dělá, co se od něj očekává, co musí zvládnout nebo čím se zabývá.

Kompetentní manažer, který musí úspěšně obstát ve své dynamické a složité funkci by měl dobře zvládat čtyři základní úlohy a role, a to role komunikačního manažera, manažera času, cílů a změn. [3]

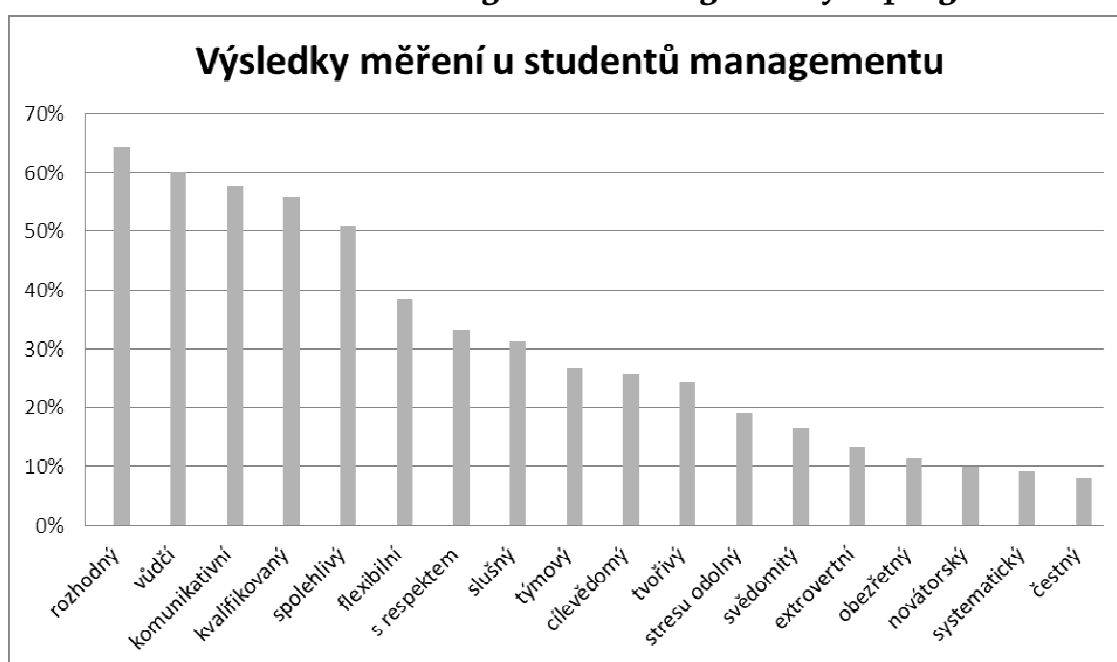
Proto pro realizaci jakékoliv činnosti a naplňování těchto rolí manažer potřebuje jisté osobnostní předpoklady. Objektivní sebereflexe by měla napomáhat k odbourávání negativních a k posílení žádoucích vlastností.

Snížená míra motivace může být krátkodobě kompenzována rozvinutějšími schopnostmi a naopak. [4, 52]

2. Metodologie

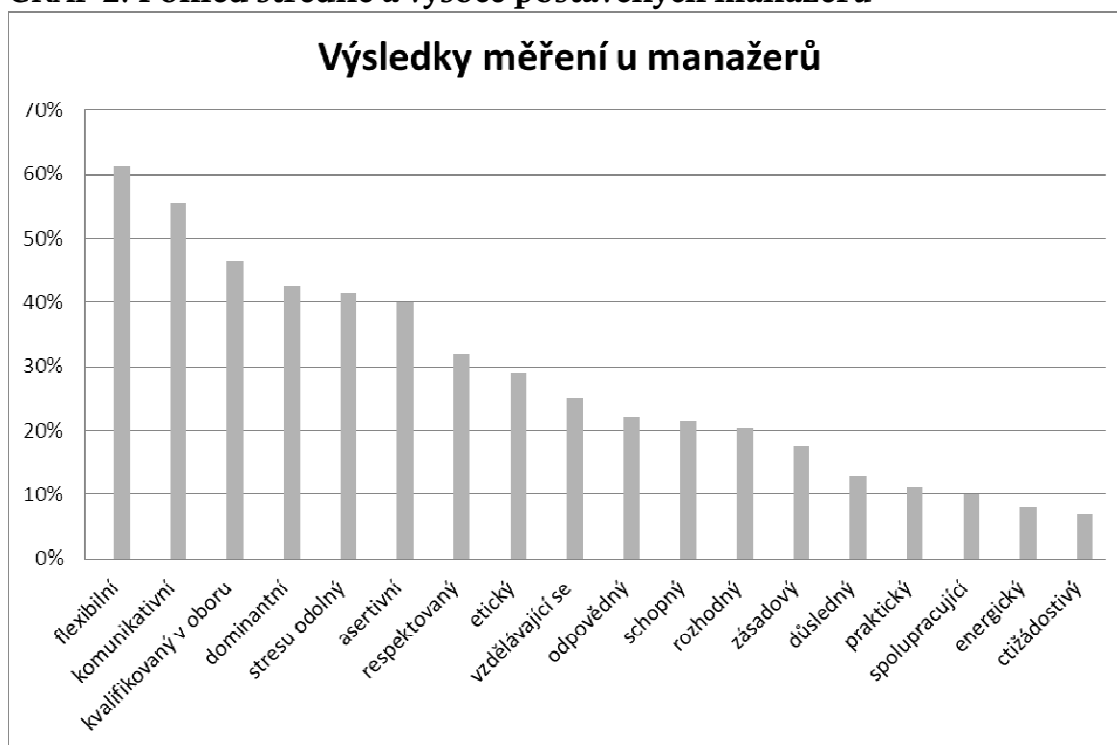
Z celkového počtu 194 oslovených respondentů se zúčastnilo průzkumu 104 studentů managementu v magisterském programu a 90 středně a vysoce postavených manažerů. Návratnost odpovědí činila přibližně 15 % u skupiny manažerů a 28 % u skupiny studentů. Každý dotazovaný respondent subjektivně zaznamenal 18 charakteristik kompetentního manažera, které považuje za nejdůležitější v souvislosti s řízením firmy. Osobnostní charakteristiky byly vytvořené samotnými respondenty a jsou sestupně seřazeny v následujících grafech podle četností výskytu v odpovědích respondentů.

GRAF 1: Pohled studentů managementu v magisterských programech



Zdroj: Vlastní zpracování

GRAF 2: Pohled středně a vysoce postavených manažerů



Zdroj: Vlastní zpracování

3. Analýza výsledků

V grafech je znázorněno pořadí vlastností podle toho, kolik procent respondentů zaznamenalo danou vlastnost. Více než 40 % studentů uvádí jako nejdůležitější: *rozhodnost, vůdcovství, komunikativnost, kvalifikovanost a spolehlivost*. U manažerů se umístila nad 40 %: *flexibilita, komunikativnost, odbornost, dominance, odolnost vůči stresu a asertivita*. Z toho vyplývá, že obě skupiny považují za prioritní *komunikativnost a odbornost*. Za středně důležité vlastnosti považuje 20 – 40 % studentů: *flexibilitu, respekt, slušnost, týmovost, cílevědomost, tvořivost*. U manažerů se ve střední kategorii umístila následující skupina vlastností: *respektovaný, etický, vzdělávající, odpovědný, schopný*. Zde se shodují ve dvou vlastnostech, a to *respektovaný a slušný resp. etický*. Méně než 20 % studentů zvolilo: *odolný vůči stresu, svědomitý, extrovertní, obezřetný, novátorský, systematický a čestný*. U manažerů se nejméně objevovaly tyto charakteristiky: *zásadový, důsledný, praktický, spolupracující, energický a ctíživý*.

4. Diskuse

Zajímavým zjištěním je, že osm vlastností obě skupiny respondentů vybraly stejně. Na prvním místě se u manažerů umístila *flexibilita* a u studentů *rozhodnost*. Na rozdíl od studentů uvádí manažeři ve velké míře *odolnost vůči stresu*, což může být dáno chybějícími praktickými zkušenostmi u studentů,

kterí uvedli tuto vlastnost, ale až na 12 místě. Studenti neuvádí na rozdíl od manažerů vlastnost *vzdělávající se*. Zapomínají zřejmě na to, že vzdělávat se budou celý život, i když dosáhnou požadovaného stupně vzdělání. *Inovace* neboli *novátorství* vnímají manažeři jako samozřejmost v porovnání s 10 % studentů, kteří uvedli tuto vlastnost v průzkumu jako důležitou. Nikdo neuvedl např. v současnosti moderní *týmovost*, ale aspoň 10 % manažerů vzpomnělo na vlastnost *spolupracující*. Zatímco manažeři umístili na první místo vlastnost *flexibilní*, tak studenti vnímají tuto vlastnost až na šestém místě, což může být bráno ze strany mladých perspektivních lidí jako samozřejmost. Je potěšitelné, že obě skupiny neopomněly etickou stránku osobnosti kompetentního manažera.

Závěr

Jak vyplývá z průzkumu, studenti managementu a manažeři si pod pojmem kompetentní manažer představují osobnost, která disponuje následujícími vlastnostmi: *flexibilní, vůdčí, komunikativní, rozhodný, kvalifikovaný v oboru, odolný vůči stresu, s respektem a etický*. Lze ale předpokládat, že tento průzkum provedený mezi respondenty s jinou věkovou kategorií, jiným profesním zařazením, původem a dalšími činiteli by přinesl další nové výsledky, které opět obohatí charakteristiku manažera a tím vznikne nový modifikovaný model kompetentního manažera pro co nejúspěšnější řízení firmy. Každý průzkum tedy přispívá k vytvoření ideálního vzoru osobnosti kompetentního manažera. Důležité na závěr je, že pokud manažer chce být úspěšný, konkurenceschopný a celkově přínosný pro řízení firemní strategie, musí dbát na rozvoj všech částí své odbornosti, jinak by jeho výkon byl limitován.

Literatura:

- [1] KORÁB, V., MIHALSKO, M. Založení a řízení podniku. 1.Vyd. Brno, 2003, 128s. ISBN 80-214-2513-X
- [2] NĚMEC, V. Řízení a ekonomika firmy. 1. Vyd. Praha: Grada Publishing, 1998, 320s. ISBN 80-7169-613-7
- [3] NĚMEČEK, P., ZICH, R. *Podnikový management I*. 1.Vyd. Brno: CERM, 2007, 136s. ISBN 978-80-214-3511-7
- [4] TURECKIOVÁ, M. Řízení a rozvoj lidí ve firmách. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2004, 172s. ISBN 80-247-0405-6
- [5] ZUZÁK, R. *Strategické řízení podniku*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2011, 176s. ISBN 978-80-247-4008-9

ANALÝZA PŘÍRODNÍCH A SOCIÁLNÍCH PODMÍNEK V REGIONECH ČESKÉ REPUBLIKY

ANALYSIS OF NATURAL AND SOCIAL CONDITIONS IN REGIONS OF THE CZECH REPUBLIC

Jaroslav Jánský

Mendelova univerzita v Brně

jansky@mendelu.cz

Klíčová slova:

region – index rozvojového potenciálu – diferenciacie přírodních podmínek – kvalita života

Abstrakt:

Cílem příspěvku je hodnocení rozvojového potenciálu regionů v České republice. Posouzení rozvojového potenciálu je založeno na hodnocení regionálních disparit s využitím indexu rozvojového potenciálu. Pomocí indexu rozvojového potenciálu jsou analyzovány přírodních a sociální podmínky v regionech ČR. Pomocí indexu rozvojového potenciálu je stanoveno pořadí jednotlivých regionů z pohledu kvality života. K sestavení indexu rozvojového potenciálu je využito metod vícerozměrné analýzy - faktorové analýzy, která umožňuje identifikovat proměnné, jejichž vliv na celkový stav je nejsilnější.

Key words:

region – index of development potential – differentiation of natural conditions – quality of life

Abstract:

The goal of the paper is evaluation of the development potential of regions in the Czech Republic. The evaluation of regional development is based on assessment of regional disparities using the index of development potential. By using of this index there are analyzed natural and social conditions in the regions of the Czech Republic. Using the index of development potential it is also determined the order of the regions in terms of quality of life. To build the index of development potential there is utilized methods of multivariate analysis – factor analysis, which allows identifying variables, which have the strongest influence on overall state.

Úvod

Cíle strategie trvale udržitelného rozvoje v environmentálním pilíři jsou orientovány tak, aby odstraňovaly, popřípadě co nejvíce omezovaly disparity nejen mezi regiony, ale i mezi obcemi uvnitř regionu. To vše současně také v interakci s dalšími dvěma pilíři, a to sociálním a ekonomickým, uvedenými ve strategii udržitelného rozvoje.

Celková výměra České republiky (ČR) činí 7,9 mil ha (78 866 km²), z čehož zemědělská půda zaujímá 4,3 mil. ha (54%) a lesy 2,6 mil. ha (33%). Z hlediska reliéfu představují plošné zastoupení: hory 12 %, vrchoviny 34 %, pahorkatiny 50 %, nížiny 4 %. Výměra zemědělské i nezemědělské půdy je v podmínkách ČR poměrně stabilní. Její zastoupení v jednotlivých regionech je však velmi rozdílné, což působí na kvalitu života v regionech [3].

Cílem příspěvku je hodnocení rozvojového potenciálu regionů v České republice. Posouzení rozvojového potenciálu je založeno na hodnocení regionálních disparit s využitím indexu rozvojového potenciálu, zahrnujícího posouzení vlivu diferenciací přírodních a sociálních podmínek. Při hodnocení rozvojového potenciálu jsou využity i indikátory ekonomické výkonnosti v regionech ČR. Pomocí indexu rozvojového potenciálu je stanoveno pořadí jednotlivých regionů z pohledu přírodních a sociálních zdrojů. Po zahrnutí ekonomické výkonnosti jednotlivých regionů je vyčíslen také souhrnný index rozvojového potenciálu.

1. Metodika

Pro posouzení rozvojového potenciálu regionů v České republice je použit index rozvojového potenciálu, pomocí něhož jsou hodnoceny v regionech tj. v krajích přírodní podmínky a sociální podmínky na kvalitu života v regionech ČR.

Pro sestavení indexu rozvojového potenciálu je využito metod vícerozměrné analýzy - faktorové analýzy, která umožňuje identifikovat proměnné, jejichž vliv na celkový stav je nejsilnější [2]. Faktorová analýza rozdělila vybrané proměnné (indikátory) do faktorů, podle řešení jednotlivých dílčích indexů. Pro stanovení pořadí regionů byly z jednotlivých faktorů vybrány nej-

vhodnější proměnné, které se následně základě vztahu $\frac{x_i - \bar{x}}{s_x}$ normovaly [1]. Dále se již pracovalo pouze s těmito normovanými hodnotami, po jejich vynásobení přidělenými vahami pro jednotlivé proměnné se získaly dílčí indexy za jednotlivé regiony. V případě negativního směru působení ukazatele bylo změněno znaménko. Vzhledem k dostupným podkladovým údajům, potřebným pro sestavení uvedených indexů rozvojového potenciálu,

je třeba rozlišit různé úrovně analyzovaných regionů. V plně uvedené šíři jsou sestaveny indexy na úrovni krajů České republiky.

2. Výsledky a diskuse

2.1. Stanovení indexu rozvojového potenciálu přírodních podmínek krajů ČR

V jednotlivých regionech (krajích) ČR bylo stanoveno a zjištěno celkem 58 indikátorů. Z tohoto počtu indikátorů se pro výpočet indexu rozvojového potenciálu pomocí faktorové analýzy vybralo 21 níže uvedených indikátorů.

Vybrané indikátory (proměnné): neinvestiční náklady na ochranu životního prostředí v Kč na obyvatele, ekonomický přínos z aktivit prostředí Kč na obyvatele, produkce komunálních odpadů v t na obyvatele, investice na ochranu životního prostředí v Kč na obyvatele, ochrana ovzduší a klimatu v Kč na obyvatele, nakládání s odpadními vodami v Kč na obyvatele, ostatní odpady v Kč na obyvatele, národní parky (ha na obyvatele), chráněné krajinné oblasti (ha na obyvatele), maloplošná chráněná území (m² na obyvatele), bezlesí apod. (m² na obyvatele), nezemědělská půda (ha na obyvatele), lesní pozemky (ha na obyvatele), vodní plochy (m² na obyvatele), zastavěné plochy (m² na obyvatele), ostatní plochy (m² na obyvatele), zemědělská půda (ha na obyvatele), vinice, chmelnice (m² na obyvatele), zahrady, ovocné sady (m² na obyvatele), trvalé travní porosty (ha na obyvatele), orná půda (ha na 1 obyvatele).

V případě krajů ČR ve variantě 1, kdy jsou hodnoceny všechny kraje ČR. Jedná se o následující čtyři indikátory, které se normovaly za účelem stanovení dílčího indexu rozvojového potenciálu přírodních podmínek (včetně ochrany životního prostředí) a bylo využito expertně stanovených a ověřených vah těchto indikátorů: investice na ochranu životního prostředí v Kč na obyvatele – váha indikátoru 0,35, neinvestiční náklady na ochranu životního prostředí v Kč na obyvatele – váha indikátoru 0,3, nezemědělská půda (ha na obyvatele)- váha indikátoru 0,25, trvalé travní porosty (ha na obyvatele) váha indikátoru je 0,1.

TAB. 1: Index rozvojového potenciálu přírodních podmínek

Kraj	Index 1	Pořadí 1	Index 2	Pořadí 2
Hlav. město Praha	0,88562	2	-----	-----
Středočeský	0,10722	5	0,25132	5
Jihočeský	0,22408	3	1,29472	1
Plzeňský	0,21608	4	0,28363	4
Karlovarský	0,07226	6	-0,49668	10
Ústecký	0,91889	1	0,22248	6
Liberecký	0,01550	7	-0,82168	13

Královéhradecký	-0,08714	8	0,73030	2
Pardubický	-0,20377	10	-0,30899	8
Vysočina	-0,48466	12	0,09626	7
Jihomoravský	-0,09142	9	0,40584	3
Olomoucký	-0,59321	14	-0,67024	12
Zlínský	-0,49484	13	-0,53188	11
Moravskoslezský	-0,48461	11	-0,45507	9

Zdroj: vlastní výpočty

Ve variantě 2 jsou hodnoceny všechny kraje ČR, mimo Hlavního města Prahy, se jedná o následující tři indikátory, kdy bylo využito expertně stanovených vah indikátorů: orná půda -0,25 (ha na 1 obyvatele), ekonomický přínos z aktivit na ochranu životního prostředí Kč na 1 obyvatele - 0,4, vodní plochy (m² na 1 obyvatele) - 0,35.

2.2. Stanovení indexu rozvojového potenciálu sociálních a kulturních podmínek krajů ČR

V jednotlivých regionech (krajích) ČR bylo stanoveno a zjištěno celkem 55 indikátorů. Z tohoto počtu indikátorů se pro výpočet indexu rozvojového potenciálu pomocí faktorové analýzy vybralo 12 níže uvedených indikátorů.

Vybrané proměnné: počet obyvatel na km², podíl městského obyvatelstva, struktura vzdělání střední s maturitou, struktura vzdělání vysokoškolské, míra zaměstnanosti, míra ekonomické aktivity, míra nezaměstnanosti, průměrná měsíční mzda v zemědělství, disponibilní důchod domácností na 1 obyvatele v Kč, vyplacené dávky státní sociální podpory na 1 obyvatele v Kč, průměrná výše starobních důchodů v Kč, dokončené byty na 1000 obyvatel.

TAB. 2: Index rozvojového potenciálu sociálních a kulturních podmínek

Kraj	Index 1	Pořadí 1	Index 2	Pořadí 2
Hlav. město Praha	2,91997	1	-----	-----
Středočeský	0,18221	2	1,39415	1
Jihočeský	0,06944	4	0,22933	4
Plzeňský	0,12187	3	0,79481	2
Karlovarský	-0,55869	12	0,44133	3
Ústecký	-1,02827	14	-0,02429	7
Liberecký	-0,18943	9	0,14208	5
Královéhradecký	0,06677	5	0,00962	6
Pardubický	-0,12834	7	-0,54445	10
Vysočina	-0,15407	8	-0,68984	11
Jihomoravský	0,05606	6	-0,09731	9
Olomoucký	-0,42299	11	-0,88637	13
Zlínský	-0,21086	10	-0,72495	12
Moravskoslezský	-0,72366	13	-0,04412	8

Zdroj: vlastní výpočty

V případě krajů ČR ve variantě 1, kdy jsou hodnoceny pomocí tohoto indexu 1 všechny kraje ČR včetně Hlavního města Prahy se jedná o následující čtyři indikátory, které se normovaly za účelem stanovení dílčího indexu rozvojového potenciálu sociálních podmínek a bylo využito expertně stanovených a ověřených vah těchto indikátorů: počet obyvatel na km² - váha indikátoru 0,25, struktura vzdělání vysokoškolské - váha indikátoru 0,25, míra zaměstnanosti - váha indikátoru 0,25, disponibilní důchod domácností na 1 obyvatele v Kč - váha indikátoru je 0,25.

Ve variantě 2, kdy jsou hodnoceny pomocí tohoto indexu 2 všechny kraje ČR mimo Hlavního města Prahy se jedná o následující tři indikátory, které se normovaly za účelem stanovení dílčího indexu rozvojového potenciálu sociálních a kulturních podmínek a bylo využito expertně stanovených a ověřených vah těchto indikátorů: míra ekonomické aktivity v % - váha indikátoru 0,33, disponibilní důchod domácností na 1 obyvatele v Kč - váha indikátoru 0,33, průměrná výše starobních důchodů v Kč - váha indikátoru je 0,33.

2.3. Stanovení souhrnného indexu rozvojového potenciálu krajů ČR

Souhrnný index rozvojového potenciálu je koncipován ve vazbě s indexem rozvojového potenciálu přírodních podmínek, indexem rozvojového potenciálu sociálních podmínek a rovněž je zahrnuta ekonomická výkonnost podle jednotlivých krajů. Expertně stanovené váhy uvažují dvě varianty řešení, a to pro index 1 (stejně váhy všech tří zdrojů výpočtu) a pro index 2 (přírodní podmínky - 0,2; sociální podmínky - 0,4; ekonomická výkonnost - 0,4).

TAB. 3: Souhrnný index rozvojového potenciálu bez Hlavního města Prahy

Kraj	Index 1	Pořadí 1	Index 2	Pořadí 2
Hlav. město	-----	-----	-----	-----
Středočeský	1,006924	1	1,170251	1
Jihočeský	0,647463	2	0,52586	2
Plzeňský	0,426685	4	0,460468	3
Karlovarský	-0,32041	9	-0,28904	9
Ústecký	0,179918	5	0,173587	5
Liberecký	-0,29083	8	-0,18819	8
Královéhradecký	0,080389	6	-0,04862	7
Pardubický	-0,53882	12	-0,59132	12
Vysočina	-0,35361	10	-0,44787	10
Jihomoravský	0,442592	3	0,455307	4
Olomoucký	-0,77758	13	-0,80847	13
Zlínský	-0,53429	11	-0,54124	11
Moravskoslezský	0,031566	7	0,129275	6

Zdroj: vlastní výpočty

Závěr

Pro hodnocení jednotlivých dílčích indexů rozvojového potenciálu jsou indexy u jednotlivých krajů vyhodnoceny z hlediska jejich výše v absolutním pořadí. Ke zjištěným indexům rozvojového potenciálu v jednotlivých regionech ČR lze uvést, že disparity jsou zaznamenány s narůstající zápornou hodnotou indexu. Pokud budeme hodnotit index rozvojového potenciálu přírodních podmínek tak se ukazuje ve variantě jedna význam Hlavního města Prahy a ve variantě dvě se dostává na nejvyšší úroveň kraj Jihočeský, Královéhradecký a Jihomoravský. Ve výsledných hodnotách indexu se významně projevuje expertně stanovená váha indikátoru.

Při hodnocení Hlavního města Prahy v dílčích indexech rozvojového potenciálu sociálních podmínek převyšuje výše indexu významně ostatní kraje. V této souvislosti lze uvést, že hlavní město Praha jako kraj je v hodnocení disparit s využitím těchto indexů dosti nesrovnatelné. Rovnoměrný rozvoj regionů představuje v současné době jeden ze základních úkolů regionální politiky státu i Evropské unie a k tomu lze využít i výše uvedený metodický postup hodnocení regionálních disparit.

Poděkování:

Příspěvek byl zpracován na základě řešení projektu NAZV č. QJ1220313 Diferenciace intenzit a postupů hospodaření ve vztahu k zajištění biodiverzity lesa a ekonomické životaschopnosti lesního hospodářství.

Literatura:

- [1] DUFEK, J., MINAŘÍK, B. *Analýza indikátorů pro hodnocení cílů realizace strategie regionálního rozvoje v České republice*. Mendelova univerzita v Brně, 120 s. 2009. ISBN 978-80-7375-366-5.
- [2] HEBÁK, P. a kol.: *Vícerozměrné statistické metody*. Informatorium, Praha 2005. ISBN 80-7333-039-3
- [3] JÁNSKÝ, J., KUPČÁK, V., : *Regional aspects of wood-working industry in the Czech Republic*. INTERCATHEDRA Poznaň. 2008. sv. 24, č. 1, s. 40-43. ISSN 1640-3622.
- [4] <http://www.czso.cz/>

KOMPLEXNÍ SYSTÉM HODNOCENÍ KLASTRŮ

A COMPLEX APPROACH TO EVALUATION OF CLUSTERS

Vladimír Bureš, Karolína Kolerová, Petra Marešová,

Tereza Otčenášková, Václav Zubr, Veronika Jašíková

Univerzita Hradec Králové

vladimir.bures; karolina.kolerovala; petra.maresova; tereza.otcenaskova;

vaclav.zubr; veronika.jasikova@uhk.cz

Klíčová slova:

klastrová iniciativa – hodnocení – finanční indikátor – sociální indikátor – environmentální indikátor

Key words:

cluster initiative – evaluation – financial indicator – social indicator – environmental indicator

Abstract:

Several tools, techniques or methods are used in order to achieve higher competitiveness or improved effectiveness. Establishment of clusters is an approach broadly applied in the current economic environment. Various models for cluster evaluation are utilised, however they lack complexity and balanced view on clusters' outcomes and impacts. Therefore, the aim of this paper is to introduce a new comprehensive evaluation model. This model can be used for the multi-perspective evaluation of cluster initiatives, since it consists of financial, social, and environmental subset of indicators. Particular examples of these subsets are presented in the paper.

Úvod

V současné době výrazně působí na podnikatelské prostředí řada trendů a vlivů. Mezi koncepty aplikované v neustále se měnících podmínkách lze zařadit vytváření klastrů nebo udržitelný rozvoj [8]. Porter definuje klastry jako geograficky blízkou skupinu vzájemně propojených společností a přidružených institucí, které působí ve stejné oblasti, spolupracují a mají společnou konkurenci [11]. Články zabývající se problematikou rozvoje klastrů se shodují, že jejich potenciál je významný zejména pro efektivní fungování regionální ekonomiky [12], [7]. Obecně lze konstatovat, že vytváření a fungování klastrů zlepšuje celkovou výkonnost ekonomiky a pohání její rozvoj v rámci jednotlivých zemí [2]. Jako jeden z hlavních důkazů pozitivního vlivu na vývoj ekonomiky lze zmínit fakt, že klastry jsou tvořeny nejen obchodními organizacemi, ale zpravidla zahrnují i nevládní organizace, neziskové

společnosti a veřejné orgány. Protože ale efektivitu klastrů ovlivňuje mnoho aspektů, neměly by ekonomické výsledky a výstupy být jediným faktorem, který je sledován pro potřeby hodnocení této efektivity. Proto je cílem tohoto článku poskytnout ucelený model pro komplexní hodnocení iniciativ a aktivit v rámci klastrů z více nastíněných perspektiv.

1. Metody hodnocení klastrů

Dostupná literatura [10] uvádí různé metody resp. modely hodnocení klastrů. Sölvell [13] publikoval v Zelené knize výkonnostní model klastrových iniciativ (Cluster initiative performance model – CIPM). Dle tohoto modelu je třeba měřit výkonnost klastrové iniciativy ve třech základních dimenzích: inovace a mezinárodní konkurenceschopnost, růst klastru (vnitřní i vnější) a plnění stanovených cílů. Výkonnost navíc ovlivňují tři hlavní činitelé: sociální, politické a hospodářské prostředí státu, cíle klastrové iniciativy a proces, kterým se klastrová iniciativy rozvíjí.

Další model zabývající se výkonností klastrů představila Kanadská národní rada pro výzkum (National Research Council – NRC) [3]. Model se skládá ze dvou hlavních částí: současných podmínek a současné výkonnosti. Současné podmínky jsou dále členěny na tři hlavní oblasti: síla organizací zabývajících se podporou klastrů, konkurenční prostředí zákazníků a konkurentů a samotné konkurenční prostředí klastru. Současná výkonnost se skládá také ze tří oblastí: významnost klastru, vzájemné působení subjektů v rámci klastru i mimo klaster a klastrová dynamika.

Jeden z modelů představilo také britské ministerstvo obchodu a průmyslu ve studii Rozvoj klastrů – praktický průvodce [4]. Studie sleduje především úroveň sociálního kapitálu (sítě, mezilidské vztahy, důvěru), podporu inovací (networking, sdílení nápadů, spolupráci s výzkumnými ústavy) a sílu znalostní základny.

Model skotské rozvojové agentury (Scottish Enterprise – SE) je pro změnu primárně zaměřen na priority vládní ekonomické strategie. Sleduje její vliv na firmy, vliv na inovační/podnikatelské prostředí a vliv investic do výzkumu a vývoje.

Norské inovační centrum – NIC [1] se snaží vyvinout nástroj pro analýzu výkonnosti klastrů a úspěšnosti specifických politik na podporu rozvoje klastrů. Postup tvoří pět kroků: stanovení metodiky mapování klastrů, charakterizování ekonomické výkonnosti klastru, zkoumání specifických podmínek ovlivňujících klaster, nalezení vztahu mezi výkonností a specifickými podmínkami a učení se z „best practices“ ostatních klastrů.

Dle Išika[6] ovlivňují úspěšnost firem a jejich konkurenční výhodu lokalizace organizací v klastru a způsob, jakým spolupracují. Dále zmiňuje význam dosažení a udržování Nashovy rovnováhy jako faktoru, který je důležitý, ale těžko dosažitelný z hlediska udržitelnosti fungování klastrů. Mimo jiné také zdůrazňuje zajištění informačních toků v rámci klastrů a jejich význam pro inovační aktivity jednotlivých členů klastru.

2. Metodologie

Tento výzkum vychází ze studie, zaměřené na klastrovou problematiku [9], jejímž výstupem bylo navržení konkrétní metodologie. Dále je využita metodologie VISE triády, která spojuje inovace, udržitelnost a podnikatelský úspěch spolu s nutností flexibilně reagovat na aktuální potřeby a schopnosti se jim přizpůsobovat [5]. Dílčí metody použité v rámci tohoto výzkumu zahrnují brainstorming a analýzu primárních i sekundárních zdrojů, které pomohly vygenerovat výchozí soubor potenciálních indikátorů.

Hlavní součástí tohoto výzkumu jsou hloubkové rozhovory s klíčovými osobami vybraných českých klastrů. S manažery (resp. předsedy) klastrů byly vedeny semistrukturované hloubkové rozhovory ohledně smysluplnosti a praktické využitelnosti navržených indikátorů. Tyto indikátory byly poté rozděleny do následujících oblastí: ekologie, komunikace, spolupráce s různými subjekty, sdílení, vzdělávání, zaměstnanci, zákazníci, výzkum a vývoj.

3. Výsledky a implikace výzkumu

Existují různé aspekty vnímání efektivity a udržitelného rozvoje organizačních aktivit. Kritéria, která mohou být brána v úvahu podle Světové zdravotnické organizace, lze spojit s konceptem štíhlé výroby, ekologie, etiky a realizovatelnosti [5]. Pro potřeby tohoto výzkumu je nicméně sledováno následujících pět oblastí [10]:

- a) hodnocení výkonnosti jednotlivých subjektů zapojených do činnosti klastru (zejména členských firem),
- b) hodnocení efektivnosti jednotlivých činností realizovaných v klastru;
- c) hodnocení výkonnosti klastru jako celku;
- d) hodnocení účinnosti řízení klastru (klastrové iniciativy);
- e) hodnocení klastrové politiky regionu/státu (a jeho „výkonnosti“).

V každé z těchto pěti kategorií byly identifikovány další tři podkategorie:

- a) ekonomická kritéria,
- b) sociální kritéria,
- c) ekologická kritéria.

Níže je uvedeno několik příkladů vybraných ukazatelů v každé z podkategorií:

1. **Ekonomické ukazatele:** obrat, zisk, podíl na trhu, výdaje na vědu a výzkum, existence společných výzkumných projektů, počet zaměstnanců podílejících se na výzkumu, existence společné produkce, ukazatelé aktivity, žádosti o dotace a projekty, počet získaných a podporovaných grantů v rámci klastru, počet inovovaných produktů, částka investic v daném regionu.
2. **Sociální ukazatele:** počet certifikovaných zaměstnanců, počet vzdělávacích programů, počet zdravotně postižených zaměstnanců, existence stáže, podpora neformální komunikace, organizování neformálních akcí, motivace zaměstnanců ke sdílení znalostí, spolupráce s vysokými školami a univerzitami, počet a typ vzájemných klastrových aktivit - vzdělávání, semináře, konference.
3. **Ekologické ukazatele:** procento tříděného odpadu, nákupy fair-trade produktů, recyklace, úspora energie a vody; ekologická šetrnost jako kritérium pro výběr zákazníka nebo dodavatele, metody dodávek energií, počet vozidel s alternativním pohonem, množství papíru použitého pro tisk.

Proces identifikace těchto hlavních pěti oblastí a třech podkategorií byl důležitý pro určení vhodné metodologie, která slouží pro další realizaci klastrové analýzy. Hlavní výhodou tohoto modelu je jeho všestranné zaměření. Jako většina modelů není zaměřen primárně na ekonomické či finanční ukazatele, ale velký důraz je kladen na lidský kapitál a také na udržitelný rozvoj. Na rozdíl od výše popsanych již existujících modelů jde o komplexní model, který nahlíží na problematiku klastrů a měření jejich výkonnosti z mnoha úhlů pohledu a navíc se snaží jednotlivé přístupy propojit. Zahrnuje jak inovace (model CIPM), tak i konkurenční prostředí a vzájemné působení subjektů (model NRC), dále sociální kapitál a znalosti (dle DTI), politiku státu (model SE) i ekonomickou výkonnost (model NIC).

Klasifikace celkem patnácti podoblastí umožňuje praktickou využitelnost komplexního modelu, který je v současné podobě příliš složitý pro využití. Model zahrnuje podmnožiny požadovaných ukazatelů, přičemž celý tento soubor nemusí být v praxi použitý. Po vytvoření metodologie bude možná konkrétní realizace a praktická aplikace modelu potencionálními uživateli. Kromě toho mohou být výsledky ověřeny a případně i zobecněny pro účely hodnocení jednotlivých společností, sdružení i ostatních subjektů. Dalším přínosem také bude využití výsledků a osvědčených postupů v jednotlivých oblastech analýzy podnikání v klastru. Všechny tyto aspekty mohou podpořit efektivní využití výsledků výzkumu a zlepšení jejich celkové použitelnosti.

4. Závěr

Principy udržitelného rozvoje upozorňují na nedostatky v současné globální ekonomické a ekologické situaci. Je třeba stanovit nové směry vycházející z rozmanitých hodnot a jedním z hlavních požadavků by měl být přínos klastrů ke kvalitě života všech lidí. Cílem této práce bylo představit ucelený model využitelný pro komplexní hodnocení klastrových iniciativ. Hlavní předností tohoto modelu je jeho rozšíření o sociální a ekologické aspekty. V dnešní podobě obsahuje širokou škálu ukazatelů. Další stupeň rozpracování proto bude zahrnovat metodiku, která umožní jeho praktické využití a rozvoj podmnožin ukazatelů monitorujících konkrétní otázky související s činností klastru.

Poděkování:

Tento článek byl napsán s podporou prostředků Specifického výzkumu: "Aplikace vybraných metod hodnocení klastrových iniciativ v Královéhradeckém kraji" financovaného Univerzitou Hradec Králové.

Literatura:

- [1] ANDERSEN, T., BJERRE, M., HANSSON, E. W. *The Cluster Benchmarking Project*. Nordic Innovation Centre, Oslo, Norway, 2006.
- [2] BUREŠ, V., JAŠÍKOVÁ, V., OTČENÁŠKOVÁ, T., KOLEROVÁ, K., ZUBR, V., MAREŠOVÁ, P. A Comprehensive View on Evaluation of Cluster Initiatives. *8th European Conference on Management, Leadership and Governance*, Neapolis University, Pafos, Cyprus, pp. 74-79, 2012.
- [3] CASSIDY, D. A. W. et al. Measuring Technology Clusters: the National Research Council's approach. *Journal of New Business Ideas and Trends*, Vol. 3, No. 2, pp.30-39.
- [4] DTI. *A Practical Guide to Cluster Development*. A Report to the Department of Trade and Industry and the English RDAs, EcotecResearch& Consulting, 2002.
- [5] EDMAN, R., ESKILSEN, J. Viral Innovation, Sustainability & Excellence: the VISE Triad. *The 18th International Business Information Management Association Conference*, Istanbul, Turkey, pp. 240-250, 2012.
- [6] IŞIK, M. Locations in a Cluster and Innovation: An Economic Approach. *The 18th International Business Information Management Association Conference*, Istanbul, Turkey, pp. 774-782, 2012.
- [7] JACKSON, J. Developing Regional Tourism in China: The Potential for Activating Business Clusters in a Socialist Market Economy. *Tourism Management*, Vol. 27, No. 4, pp. 695-706.

- [8] JELLEMA, J., ROLAND, G. Institutional Clusters and Economic Performance. *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol 79, No. 1-2, pp. 108-132.
- [9] MAREŠOVÁ, P., JAŠÍKOVÁ, V., TROUSIL, M. Method for evaluating the performance of clusters in the Czech Republic. *Urban sustainability, cultural sustainability, green development, green structures and clean cars*, Prague, Czech Republic, pp. 30-35, 2011.
- [10] PAVELKOVÁ, D. et al. *Klastry a jejich vliv na výkonnost firem*, Grada, Praha, 2009.
- [11] PORTER, M. E. *Competitive Advantage of Nations*, Free Press, New York, 1990.
- [12] ROMANOVA, O.A., LAVRIKOVA Y. G. The cluster development potential of a regional economy. *Studies on Russian Economic Development*, Vol. 19, No. 4, pp. 366-375.
- [13] SÖLVELL, Ö., LINDQVIST, G., KETELS, C. *The Cluster Initiative Greenbook*. Brommatryck AB, Stockholm, Sweden, 2003.

ANALÝZA FAKTORŮ RŮSTU INKASA DANĚ Z PŘIDANÉ HODNOTY

THE ANALYSIS OF DETERMINANTS OF GROWTH OF VALUE ADDED TAX COLLECTION

Pavel Jedlička, Jaroslav Kovárník

Univerzita Hradec Králové

pavel.jedlicka@uhk.cz, jaroslav.kovarnik@uhk.cz

Klíčová slova:

daňové inkaso – téma růstu – daňová sazba

Key words:

growth rate – tax collection – tax rate

Abstract:

This article deals with the analysis of determinants of growth of value added tax collection. It shows gradual growth of value added tax collection and also its growing share on the total tax collection. The paper examines the determinants which support other increase of VAT collection, specifically changes of tax rates, changes of structure of taxation in the basic rate and in the lower rate, and changes in the growth of goods and services turnovers. Authors conclude that the most important factors are not the tax rates, but the economic growth. In this relation, the growth of VAT rates leads into the slowdown in the economic growth and therefore into the lower collection from this tax.

Úvod

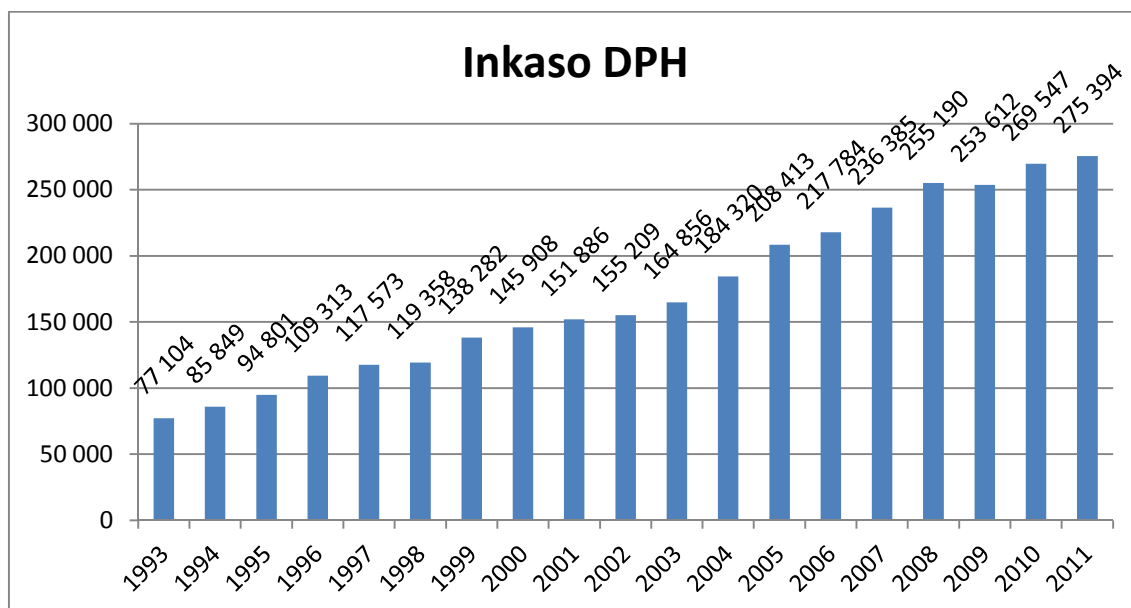
Vláda České republiky si ve svém Programovém prohlášení jako jeden z cílů vytýčila „reformovat veřejné finance s cílem zastavit rostoucí veřejný dluh a nastavit parametry rozpočtové politiky tak, abychom v roce 2016 dosáhli vyrovnaných veřejných rozpočtů.“ [1] Vedle řady úsporných opatření na výdajové straně, které se daří plnit velmi obtížně, se její snaha naplnit své cíle stále více zaměřuje na zvyšování příjmů veřejných rozpočtů. Za hlavní nástroj zvyšování příjmů pak stále více prosazuje navyšování nejrozličnějších daní – daně z příjmů, daně z nemovitostí, ale hlavně spotřebních daní. Zatímco změny většiny daní procházejí v zásadě bez problémů, zvyšování sazby daně z přidané hodnoty ovšem narazilo na odpor jak parlamentní opozice, tak i v odborné veřejnosti.

Položme si tedy otázku, zda zvyšování sazeb daně z přidané hodnoty v období ekonomického poklesu je tím správným opatřením, které ekonomiku nashromáždí a napomůže dosažení vyrovnaných veřejných rozpočtů, jak si to vláda klade za cíl.

1. Základní charakteristika DPH

Daň z přidané hodnoty je bezesporu nejdůležitější nepřímá daň. Byla zavedena daňovou reformou od 1. 1. 1993, kdy nahradila dosavadní daň z obrátu. Od samého počátku používala dvě sazby, základní a sníženou, přičemž některé produkty a služby byly od daně osvobozeny. Inkaso daně z přidané hodnoty se postupně zvyšovalo (GRAF 1) a za 19 sledovaných let dosáhlo více než 3,5 násobku původní hodnoty. Za sledované období došlo v inkasu DPH pouze k jednomu poklesu oproti předchozímu roku, a to v roce 2009, kdy se projevil vliv světové finanční krize.

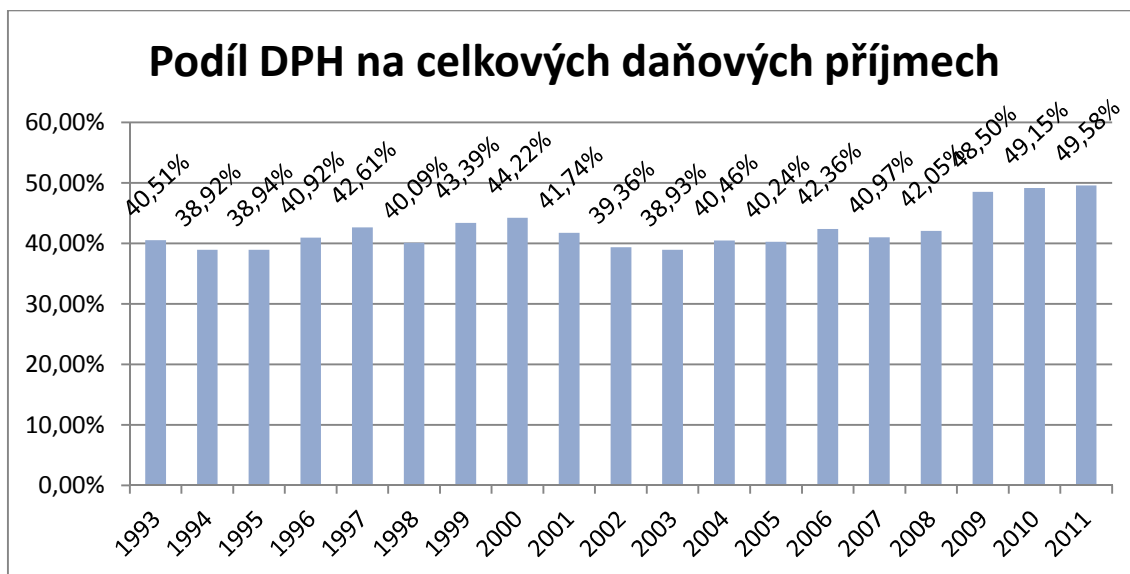
GRAF 1: Vývoj inkasa DPH



Zdroj: vlastní zpracování na základě [6], [7]

S růstem inkasa daně se zvětšoval i význam daně (GRAF 2). Podíl na celkovém daňovém výnosu se zvýšil ze 40,51 % v roce 1993 na 49,58 % v roce 2011 (jedná se o celkový daňový výnos – nejsou zahrnuty nedaňové příjmy, tedy hlavně platby na sociální a zdravotní pojištění).

GRAF 2: Podíl DPH na celkových daňových výnosech



Zdroj: vlastní zpracování na základě [6], [7]

Neustálý nárůst daně se nutně dříve či později projeví v růstu cen. V této souvislosti pak mluvíme o důchodové funkci daně, která se projevuje v pohybu koupěschopné poptávky. Pokud je nárůst podílu daně v cenách zboží doprovázen růstem důchodů, nemám tato skutečnost žádný negativní dopad. Pokud ale důchody nerostou vůbec nebo rostou pomalejším tempem než daň, či snad dochází i jejich nominálnímu poklesu, jak jsme toho svědky v posledních několika letech, může to mít pro ekonomiku řada negativních důsledků.

II. Determinanty růstu DPH

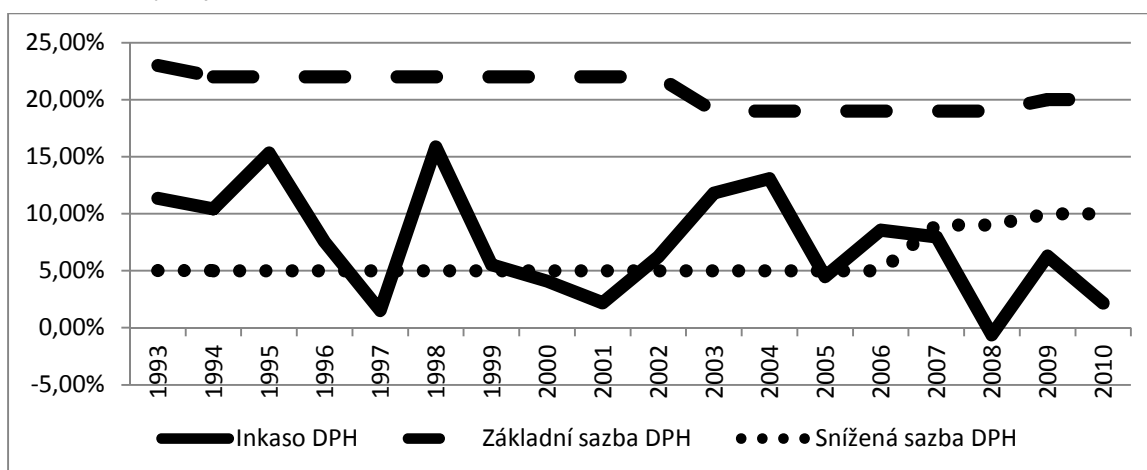
Nabízí se otázka, zda je možné přesněji predikovat růst inkasa DPH? Z výše uvedeného můžeme usuzovat, že velikost inkasa DPH závisí na

- výši sazby či sazeb daně,
- rozdělení zboží a služeb podléhajících základní či snížené sazbě daně,
- velikosti obratu (prodejů) zboží a služeb.

Zatím co výnos DPH po celé sledované, s výjimkou rok 2009, sazby DPH se zvyšovaly i snižovaly. Při zavedení DPH v roce 1993 byla stanovena základní sazba na 23 % a snížená na 5 %. Původní záměr byl snižovat základní sazbu a zvyšovat sazbu sníženou, s tím, že sazby sjednotí na 15 %. V roce 1995 byla proto základní sazba snížena na 22 %, ale k dalšímu poklesu již nedošlo a tento stav vydržel deset let do roku 2004. Za tuto dobu se výnos DPH zvýšil o 113,8 % (GRAF 1), přičemž její podíl na celkovém daňovém výnosu osciloval kolem 40 % podílu (GRAF 2). Se vstupem do EU v roce 2004 došlo ke snížení základní sazby na 19 %, snížená sazba nezměnila, a za další tři roky narostl výnos daně o 28,3 %. Podíl daně se opět v zásadě nezměnil. Od roku

2008 začíná postupné zvyšování sazeb daně. Nejprve se zvýšila od roku 2008 snížená sazba daně z 5 % na 9%. Výnos daně pak dále pokračoval v podstatě stejným tempem růst jako v obdobích předchozích a avšak v roce 2009 následoval mírný pokles výnosu oproti roku 2008. Vláda na tuto situaci reagovala dalším zvýšení sazby základní sazby na 20 % a snížené na 10 % od roku 2010. Výnos daně začal opět stoupat, ale podstatně pomaleji. Výrazně se však zvýšil od roku 2009 podíl DPH na celkovém daňovém výnosu a to až k téměř 50 % (GRAF 2). Tuto situaci nemá na svědomí růst sazby DPH, ale pokles výnosu ostatních daní, hlavně přímých. Jak je z uvedených dat zřejmé, zvyšování sazby DPH mělo v podstatně negativní vliv na růst inkasa. Zatímco za období snižování či stability sazeb (1993-2007) činilo průměrné roční tempo růstu 8,42 %, tak v období zvyšování sazeb (2008-2011) se průměrné roční tempo růstu inkasa daně snížilo na 3,95%, tedy více než o polovinu. Podobný osud patrně čeká inkaso daně v roce 2012, kdy došlo opět ke zvýšení snížené sazby daně na 14 %.

GRAF 3: Vývoj růstu sazeb DPH a inkasa DPH



Zdroj: vlastní zpracování na základě [2], [3]

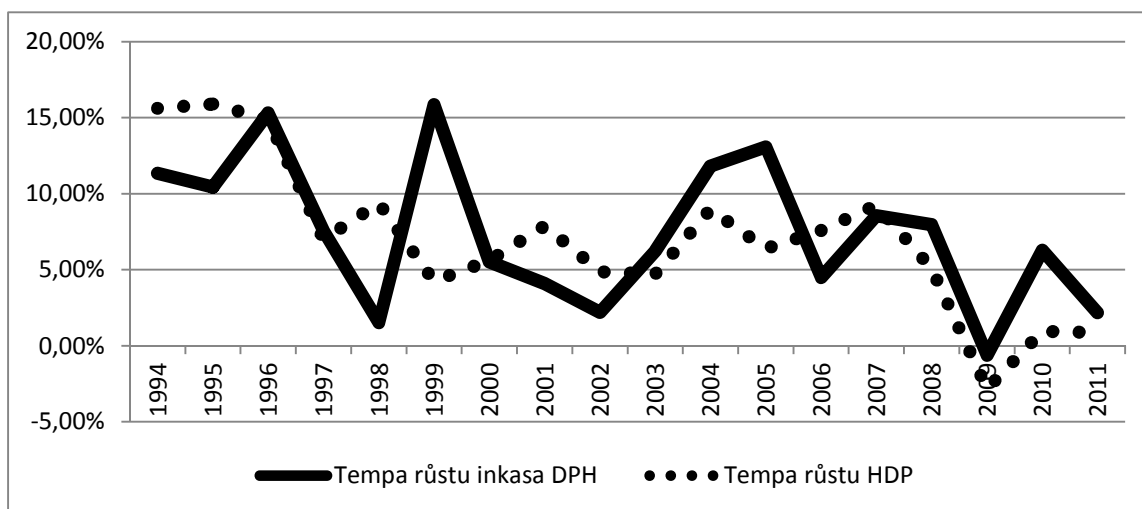
Ukázali jsme, že změny daňových sazeb v podstatě neměly žádný, popřípadě nepatrný vliv na vývoj daňového inkasa. Je možné, že pohyb daňových sazeb se projevil alespoň v tempech růstu daňového inkasa. Komparací vývoje daňových sazeb a růstu inkasa DPH (GRAF 3), však zjistíme, že nelze vysledovat jakoukoliv souvislost mezi změnami sazeb daně a daňovým inkasem. DPH ve svém důchodovém efektu nutně ovlivňuje výši disponibilních důchodů a tím i koupěschopnou poptávku, která je v konečném důsledku růstem daně korigována. Stejně tak se projevuje i substituční efekt daně, kdy spotřebitelé hledají jiná, daňově vhodnější řešení (dovoz, samozásobitelství, šedou ekonomiku). Důsledkem pak je situace, že růst daňových sazeb nevede, vlivem změny chování spotřebitele, růstu daňového inkasa a nezdědka může docházet i k jeho poklesu.

Rozdělení produktů a služeb do skupiny podléhající základní a snížené sazbě daně je upraveno přílohami č. 1 a 2 zákona o DPH.

V době zavedení DPH do daňového systému ČR základní sazbě podléhalo veškeré zboží a snížené sazbě pak veškeré služby. To vyplývalo ze skutečnosti, že předchozí právní úpravou služby nepodléhaly žádnému zdanění (daň z obratu se vybírala pouze při prodeji zboží) a plošné zavedení daně služby skokově zdražilo. V přílohách zákon o DPH pak byly uvedeny výjimky, tedy zboží podléhající snížené sazbě a služby podléhající základní sazbě. Se vstupem ČR do EU bylo od 1. 4. 2004 zavedeno stávající rozdělení, kdy se u zboží i služeb uplatňuje základní sazba daně a v přílohách zákona jsou upraveny výjimky, tj. vyjmenované zboží podléhající snížené sazbě (potraviny, zdravotnické potřeby, knihy, apod.) a služby podléhající snížené sazbě (hromadná doprava, zdravotní a sociální péče, kultura apod.). Od této doby zůstává toto rozdělení fakticky neměnné, jedinou velkou změnou bylo zařazení bytové výstavby pro sociální bydlení do snížené sazby v roce 2005. Možnosti přearazování dalších položek ze snížené do základní sazby by bylo kontraproduktivní a vedlo by k radikálnímu poklesu životní úrovně obyvatelstva.

Zbývající možnosti je ovlivňování velikosti prodejů zboží a služeb. Ta je na jedné straně dána velikostí disponibilních příjmů domácností a firem a na druhé straně státními výdaji. Je zřejmé, že vyšší míra zdanění snižuje koupeschopnou poptávku domácností a firem, jejíž pokles by měl stát vyrovnat svými výdaji. Růst daňového zatížení však brzdí rozvoj ekonomiky, daňový výnos klesá a stát, aby udržel výši nutných výdajů, dále zvyšuje daně nebo se zadlužuje. Je tedy zřejmé, že růst inkasa DPH závisí především na růstu HDP.

GRAF 4: Vývoj tempa růstu inkasa DPH a HDP



Zdroj: vlastní zpracování na základě [2], [3]

Z komparace meziročních temp růstu HDP a temp růstu inkasa DPH (GRAF 4) vidíme v mnoha období zcela shodný vývoj. V některých letech se změny dostávají s určitým zpožděním (1998, 1999), v jiných letech zase klesá daňový výnos s předstihem (2001, 2002). Zde se odrážejí očekávání spotřebitelů ovlivněná celkovým společenským klimatem.

Závěr

Souběžně s poklesem daňových sazeb z příjmu v ČR a ve většině zemí OECD rostou nepřímé daně, především DPH, jako předpoklad k udržení či rozšíření veřejných výdajů. Problémy v oblasti veřejných financí (vysoký a rostoucí deficit státního rozpočtu, růst státního a veřejného zadlužení), ale i narůstající problémy v oblasti ekonomické a sociální (rostoucí sociální nerovnost, nezaměstnanost, kriminalita apod.) vedou k hledání dodatečných zdrojů k stimulaci sociálně ekonomického rozvoje a udržení či obnovení základních funkcí státu. S určitým časovým zpožděním pak dochází ke zvyšování DPH, ale i přímých daní (daní z příjmu a majetku především u vyšších popř. středních příjmových skupin). Důsledkem toho je skutečnost, že ve všech průmyslově vyspělých zemích se v rámci daňové reformy mění především daňová struktura, ale z hlediska dlouhodobého neustálé vzrůstá podíl daní na HDP, roste podíl veřejných výdajů na HDP a roste tak míra jeho přerozdělování prostřednictvím veřejných rozpočtů.

Literatura:

- [1] *Programové prohlášení vlády České republiky ze 4. srpna 2010*. Přístup z: <http://www.vlada.cz/assets/media-centrum/dulezite-dokumenty>
- [2] *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
- [3] *OECD in Figures 2009*. 1st ed. Paris: OECD Publishing, 2009. 99 p. ISBN 978-92-64-05199-7
- [4] Zákon č. 588/1992 Sb o dani z přidané hodnoty. Přístup z: <http://www.sbirka.cz>.
- [5] Zákon č. 235/2004 Sb o dani z přidané hodnoty. Přístup z: <http://www.sbirka.cz>
- [6] Informace o činnosti české daňové zprávy za rok 2005. Přístup z: <http://cds.mfcr.cz/>
- [7] Informace o činnosti české daňové zprávy za rok 2009. Přístup z: <http://cds.mfcr.cz/>

ZAJIŠTĚNÍ

INSURANCE

Vojtěch Jindra

Univerzita Hradec Králové

vojtech.jindra@uhk.cz

Klíčová slova:

ochrana komerční pojišťovny – zvýšení kapacity - homogenizace pojistného kmene – diverzifikace pojistných rizik – zajištění z právního hlediska

Key words:

protection of commercial insurance – increasing the capacity of – homogenization portfolio – diversification of risks – insurance from a legal perspective

Abstract:

This article is about how to ensure individuals know about insurance policies. This is a subject that is not very well known to people, so I will try to explain it a bit. In today's world insurance in general is a tremendous part of the economy. And for insurance companies it is extremely important to make people aware of their product since these companies cannot survive without people purchasing it. Unfortunately ordinary people do not know much about this issue, and the media do not talk about it much either, even though it is extremely important. This is the reason why I have decided to talk about it and explain the whole issue.

1. Význam zajištění

Zajištění je velmi rozšířený a využívaný nástroj současného pojištnictví. Jeho význam (funkce, úkoly atd.) spočívá v následujících faktech.

2. Ochrana komerční pojišťovny

Tato funkce v podstatě vystihuje definici zajištění, neboť zajištění představuje „pojištění pojišťovny“. Ochrana komerční pojišťovny spočívá ve vytvoření ekonomické stability pojistitele. Výsledky pojistitele oscilují podle škodovosti. Důvodem tohoto může být: [1]

- akumulace individuálních škod,
- vznik neočekávané katastrofické události,
- ekonomický, sociální a technologický vliv.

Zajištění pak výše uvedené vlivy a jejich následky značně omezuje. Ochrana komerční pojišťovny v podobě kvalitního zajištění zvyšuje nejen ekonomickou stabilitu, ale také i tzv. goodwill pojišťovací společnosti. Tím je posílena důvěra ve služby, které daný pojistitel nabízí.

3. Zvýšení kapacity komerční pojišťovny

Tento úkol nebo také funkce patří mezi ty nejdůležitější. Na pojistném trhu se vyskytují rizika, která jsou tak velká, že si je pojistitel nemůže dovolit nést na vlastní vrub. A v některých případech ani tehdy, kdy si dané riziko rozdělí několik pojišťoven mezi sebe. Po rozložení rizika totiž může připadnout na jednu z pojišťoven část rizika, která je pro ni stále velká (neúnosná). V tomto případě tedy nepomůže ani soupojištění. Uvádí se, že by pojišťovna (zaměřená na průmyslová a obchodní rizika) měla akceptovat na vlastní vrub jedno riziko ve velikosti maximálně 0,5 % až 2 % vlastního kapitálu (samozřejmě záleží na charakteru rizika). Z tohoto důvodu je potřebné využít zajištění, protože poskytuje pojistiteli možnost pojišťovat velká rizika, která by za normálních okolností sám nebyl schopen pokrýt (tím by přišel o řadu velkých obchodů). Mezi výhody zvýšení kapacity patří: [1]

- pojistitel má možnost získat větší podíl na pojistném trhu a rozšířit svůj pojistný kmen,
- pojistitel může přijmout i větší obchody, které dříve musel odmítnout (to má pozitivní vliv na jeho pověst),
- pojistitel nemusí hledat jiné náhradní řešení (např. navýšení kapitálových zdrojů),
- efektivní využití fixních správních nákladů na objem produkce, tedy velikosti pojistných obchodů.

Kapacita pojistitele a procentní vyjádření popisují solventnost pojistitele.

4. Homogenizace pojistného kmene a řízení pojistně-technického rizika

Struktura nehomogenního pojistného kmene se vyznačuje odlišnostmi mezi pojistnými částkami jednotlivých předmětů pojištění (např. životní pojistka na 20 mil. Kč oproti běžným životním pojistkám na 1 mil. Kč). Aby pojistitel dosáhl homogenity svého pojistného kmene, musí převést podíl nadprůměrně vysokých částek vyskytujících se v jeho pojistném kmeni. Tím zmírní nepříznivé důsledky kolísání škodního průběhu. Vhodně zvolené zajištění napomáhá upravit pojistný kmen do homogenní podoby. Zajištění výrazně ovlivňuje řízení pojistně-technického rizika. Tedy rizika znamenajícího možnost vzniku rozdílu mezi skutečnou velikostí pojistných plnění a předpokládanou výší pojistných plnění vyjádřenou v ceně pojištění.

5. Přístup k profesionálním službám zajišťitele

Jednou z dalších důležitých funkcí zajištění je získávání profesionálních služeb zajišťitele. Tyto služby souvisí s poskytováním tzv. zajišťovacího servisu, který by pojišťovny z ekonomických a dalších důvodů samy buďto nezvládly nebo jen s velkými problémy. Velmi důležité je zajištění z hlediska mezinárodního charakteru, protože v důsledku mezinárodního zajištění dochází k propojování pojistných trhů z hlediska informačních toků. Prostřednictvím zajišťitelů se dostávají informace a zkušenosti z provozování a výsledků pojištění z jedné země do ostatních zemí, kde nejsou dostatečné zkušenosti s daným typem rizika. Velký význam má pomoc zajišťitele při tvorbě nových pojistných produktů. Při tvorbě nových pojistných produktů totiž často chybí pojišťovnám tzv. časové řady obvyklých škodních průběhů. Výsledkem toho může být nesprávné nastavení pojistných sazeb. Poskytnuté informace od zajišťitele napomáhají udržování stabilní situace na pojistných trzích. Dále pak tyto informace používají pojistitelé k úpravám svého zajišťovacího programu. [1] Pomoc zajišťitelů vůči pojistiteli je tedy různorodá. Vyjmenujme si některé z nich:

- podpora při tvorbě nových produktů,
- předávání zkušeností mezi státy,
- ocenění zvláštních rizik,
- poskytnutí rozsáhlých statistických archivů,
- pomoc v investiční činnosti.

6. Diverzifikace pojistných rizik

Proč zajišťitel přijímá rizika, která se z jeho hlediska jeví jako velmi nevýhodná? Například když zajišťitel převezme odpovědnost za velmi vysoká rizika vzniklá „oddělením“ při homogenizaci pojistného kmene. Odpovědí na tuto otázku je, že zajišťovací kmeny zajišťitelů (často podnikajících v nadnárodním měřítku) jsou takových rozsahů, že v jejich rámci dojde k výraznějšímu rozproštění kolísání pojistných rizik a k diverzifikaci pojistných rizik. Rozlišujeme následující diverzifikace pojistných rizik:

- Teritoriální diverzifikace - ke kompenzaci dochází díky rozdílnému vývoji pojistných výsledků v různých zemích.
- Produktová diverzifikace - ke kompenzaci dochází díky rozdílnému vývoji pojistných výsledků v odlišných pojistných produktech zahrnutých v portfoliu.
- Časová diverzifikace - ke kompenzaci pojistitelových výsledků (zisků a ztrát) dochází za pomoci společného účtu pojistitele a zajišťitele, který je otevřen přes delší časový horizont.

7. Vlastní vrub

Při zajištění dochází k rozdělení pojistného kmene na část ponechávanou na vlastní účet pojišťovací společnosti tedy na tzv. vlastní vrub a část, která se předává (ceduje) do zajištění formou cese. Před samotným předáním do zajištění se musí stanovit zajistný vztah mezi cedentem a zajistitelem v zajistné smlouvě. Otázkou je, jak stanovit správný vlastní vrub. V praxi se stanovuje na základě zkušeností a empirických pravidel. Obvykle se velikost vlastního vrubu pohybuje mezi 0,5 – 2 % z vlastního kapitálu, 0,5 – 5 % z přijatého pojistného pojišťovací společnosti. Evropská unie uvádí, že výše vlastního vrubu pojišťovny by neměla přesáhnout 1 – 5 % základního kapitálu a volných rezerv dané společnosti. Vlastní vrub se nejčastěji stanovuje vzhledem: [1]

- k základnímu kapitálu a volným rezervám pojišťovací společnosti,
- k sumě likvidních aktiv (jsou k dispozici v případě potřeby náhlé úhrady škod na vlastní vrub),
- ke struktuře pojistného kmene s ohledem na pojistné částky a podíly na riziku.

Při určování optimální výše vlastního vrubu musí dojít k dohodě mezi akcionáři, kteří mají v zájmu chránit kapitál, volné rezervy a zisk společnosti a manažery, jejichž zájmem je ochrana likvidních aktiv společnosti. Nesmíme zapomenout, že při určování výše vlastního vrubu hrají roli cíle, možnosti a strategie cedenta, požadavky zajistitele, typ rizika, kvalita rizika, formy zajištění atd. Existují dva způsoby, jak stanovit vlastní vrub: [1]

- Vlastní vrub podle rizika - se vypočítá podílem vlastního vrubu na událost k odhadnutému pravděpodobnému maximálnímu počtu individuálních rizik v jedné události.
- Vlastní vrub podle události - je určení vlastního vrubu pro sérii škod vyplývajících z jedné pojistné události.

8. Právní podstata zajištění

Hovoříme-li o právní podstatě zajištění, konstatujeme, že jde podle naší právní úpravy o obdobu s podstatou pojištění, neboť v obou případech vzniká právní vztah mezi účastníky. V případě zajištění se tento vztah nazývá zajistným vztahem. Zajistitel (cesionář) přejímá od prvopojistitele (cedenta) určitá rizika, za což je povinen cedent zaplatit cenu zajištění (zajistné). Jedná-li se o retrocesi, jsou smluvními stranami dvě zajišťovny. Z hlediska platné právní úpravy je zajištění smluvní vztah, v němž se zajistitel zavazuje uhradit sjednané plnění (zajistnou ochranu), pokud nastane daná pojistná událost a prvopojistitel se zavazuje platit zajistiteli předem dohodnuté zajistné. Zajištění má však ve většině případů mezinárodní charakter, z čehož

vyplývá, že účastníci jsou z různých zemí a tedy přináší potřebu volby práva jedné ze zemí. Rozlišovat také musíme veřejné či soukromé právo.

V praxi se v převážné části zemí soukromoprávní úprava zajištění vyskytuje velmi málo. Ve srovnání s oblastí pojištění nebývá také k řešení smluvních vztahů právní aparát. Z tohoto důvodu je používáno pojistné právo, které však je méně časté pro jeho nedostatečnou obecnost. S ohledem na to, že v rámci zajistných transakcí jde o vyšší obnosy, se použití pojistného práva jeví jako méně standardní. Vyžaduje potom řešit i nutnost volby arbitráže. Použití veřejného práva dává legislativní předpoklady pro zajištění - zajistné vztahy. Jde například o: [1]

- legislativní úpravy provozování a regulaci zajišťovací činnosti,
- legislativu pro měnové operace, řešící platby rozdílných měn,
- legislativu pro daně a poplatky v rámci mezinárodních smluv, řešící například odstranění dvojího zdanění,
- legislativu pro zajištění případné arbitráže.

Ze všech těchto legislativních opatření veřejného práva pro zajistné vztahy se jeví jako nejdůležitější hned první část zahrnující legislativní úpravy, které upravují právní normy pro činnost domácích i zahraničních zajišťitelů. Jde zejména o problematiku povolování zajišťovací činnosti, registrace zajišťovacích makléřů, hodnocení solventnosti zajišťitele, tvorby rezerv v zajištění. Upravují též problematiku dozoru v zajišťovnictví.

9. Zajištění v ČR z právního hlediska

K právní úpravě zajištění v České republice lze konstatovat, že v oblasti veřejného práva není mnoho ustanovení týkající se této problematiky. Ta je v podstatě řešena jen dvěma právními normami. Jsou to: [1]

- Zákon č. 409/2004 Sb., úplné znění zákona č. 363/1999 Sb., o pojišťovnictví a o změně některých souvisejících zákonů (zákon o pojišťovnictví)
- Zákon č. 38/2004 Sb., o pojišťovacích zprostředkovatelích a samostatných likvidátorech pojistných událostí a změně živnostenského zákona.

Zákon o pojišťovnictví se vztahuje na provozování zajišťovací činnosti zajišťovnou se sídlem na území České republiky, ne však se sídlem v zahraničí. Zákon vyžaduje základní kapitál zajišťovny na našem území ve výši nejméně 1 mld. Kč. Některá ustanovení týkající se oblasti zajištění, která obsahuje zákon o pojišťovnictví:

- Zajišťovna - je právnická osoba, jejíž základní činností je přejímání pojistných rizik pojišťovny nebo jiné zajišťovny se sídlem v České republice provozující zajišťovací činnost podle tohoto zákona nebo právnická osoba se sídlem v zahraničí provozující zajišťovací činnost podle právní úpravy země svého sídla.

- Zajišťovací činnost - zahrnuje uzavírání smluv, kterými se zajišťovna zavazuje poskytnout pojišťovně plnění ve sjednaném rozsahu, nastane-li nahodilá událost podle smlouvy. Pojišťovna se zavazuje platit zajišťovně určitou část z pojistných smluv uzavřených pojišťovnou. Dále do této činnosti patří uzavírání zajišťovacích smluv mezi zajišťovnami, správa zajištění a poskytování plnění. Také nakládání s aktivy, jejichž zdrojem jsou technické rezervy zajišťovny.

Zákon o pojišťovacích zprostředkovatelích má praktický dopad do zprostředkovatelské činnosti v zajištění. Zajišťovacího makléře zvlášť nepopisuje s ohledem na to, že to provedl zákon o pojišťovnictví. Ten vymezil již dříve pojišťovacího nebo zajišťovacího makléře jako právnickou nebo fyzickou osobu provádějící zprostředkovatelskou činnost v pojišťovnictví a to na základě smlouvy o uzavření pojistné nebo zajišťovací smlouvy. Činnost zajišťovacího makléře je vymezena takto: [2]

- ve své činnosti je vázán smlouvou uzavřenou se zájemcem o zajištění,
- zpracovává návrhy zajišťovacích programů,
- poskytuje konzultační a poradenskou činnost v zajištění,
- provádí správu uzavřených smluv týkajících se zajištění, sleduje lhůty k jejich revizi a spolupracuje při likvidaci pojistných událostí.

Zajišťovací makléř může být odměňován i zajišťovnou, musí prokázat znalosti zajišťovacích produktů, musí být schopen nabídnout klientovi nejlépe vyhovující zajišťovací produkt atd. Je potřeba zmínit, že tento zákon se však nevztahuje na činnost zaměstnanců zajišťovny ani na poradenskou činnost v pojišťovnictví.

Literatura:

- [1] NEČAS, S. *Základy zajištění*. 1. vyd. Brno: Masarykova univerzita, 2007. 100 s. ISBN 978-80-2104266-7.
- [2] CIPRA, T. *Zajištění a přenos rizik v pojišťovnictví*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, a.s., 2004. 260 s. ISBN 80-247-0838-8.

IMPLEMENTACE LOKALIZAČNÍHO ROZHODOVÁNÍ DO PODNIKOVÉ STRATEGIE

IMPLEMENTATION LOCALIZATION DECISIONS TO BUSINESS STRATEGY

Eliška Jirásková

Technická univerzita v Liberci

eliska.jiraskova@tul.cz

Klíčová slova:

podniková strategie – lokalizace – lokalizační faktory – analýza prostředí

Key words:

business strategy – localization – location factors – environmental analysis

Abstract:

The paper deals with the localization decision and its impact on business strategy. The authors' main aim is to define steps which influence the decision-making and which are necessary in business strategies. The paper describes briefly the problem of strategic decision-making process in relation to the best localization. More attention is in the conclusion part of the paper paid to each step of the business strategy. The process is for better clarity symbolize with a diagram. The main benefit of this paper can be seen especially for the small and medium enterprises.

Úvod

Lokalizační teorie se neustále mění, vyvíjejí, odhalují nové faktory, které firmy při svém umístění zvažují, a snaží se o komplexnější pochopení této problematiky [1, 153]. Cílem tohoto příspěvku je zaměřit se na problematiku lokalizace z pohledu podnikové strategie a tím dopomoci podnikatelským subjektům k bližšímu pochopení důležitosti rozhodování o lokalizaci v jednotlivých krocích podnikové strategie. Jako jednu z častých příčin neúspěšné podnikatelské činnosti lze totiž definovat nedostatečnou pozornost lokalizačnímu rozhodování a nejasné definování lokalizačních faktorů působících na výběr optimálního umístění podniku či jeho provozovny. Cílem tohoto příspěvku je proto blíže definovat jednotlivé kroky strategického rozhodování ve vztahu k výběru optimální lokalizace. Příspěvek by mohl být nápomocný především začínajícím malým a středním podnikům. Tyto podnikatelské subjekty ve většině případů nemají s výběrem umístění potřebné zkušenosti a z důvodu snížení zřizovacích nákladů považují za hlavní lokalizační faktor blízkost bydliště.

1. Strategické rozhodování

To, že lokalizační rozhodnutí je nutno chápat spíše v uceleném kontextu dynamické firemní strategie než pouze v jednoduché nákladové funkci, prosazoval ve svých teoriích především Schmenner [6, 5]. Jeho názor pak vedl ostatní výzkumníky k větší orientaci na strategické rozhodování a výběr lokalizace [5, 662]. Výběr správné lokalizace by proto měl být jedním z klíčových manažerských úkolů. Výběr lokalizace lze pak spolu se strukturou, lidmi a technologiemi zařadit mezi čtyři hlavní „komponenty organizační změny“, resp. tzv. **leavittův diamant** [3, 53]. Z hlediska sekvenčních manažerských funkcí je možné výběr vhodného místa lokalizace zařadit především do plánování a rozhodování. V případě nového podniku je možné lokalizační rozhodování zařadit především do tzv. strategických plánů, které komplexně zahrnují všechny činnosti dané organizační jednotky. Tyto plány jsou sestavovány na vrcholové úrovni manažery či vlastníky společnosti a měly by obsahovat všechny informace potřebné k úspěšnému podnikání. Jelikož mezi tyto informace patří také vliv lokalizačního rozhodování, uvádí Kratochvíl vliv lokalizačního rozhodování v produkční strategii, která by měla identifikovat především produkční management a jeho možnosti nákupu technologií a odbytové politiky [2, 23]. Výběr optimálního místa pro umístění nového závodu lze zařadit také do taktických plánů, jejichž jednotlivé části jsou zpracovány na kratší období managementem střední úrovně.

2. Podnikatelský plán

V podstatě však neexistuje unifikovaná struktura podnikatelského plánu. Jak uvádí Lhotský, strukturu nového podnikatelského plánu lze shrnout následovně:

- **úvodní shrnutí** podstatných informací;
- **charakteristika** podniku – cíle, vize, představení výrobku či služby;
- **analýza okolí** podniku;
- **analýza vnitřního prostředí** podniku – obchodní koncepce, marketingový mix, personální zajištění, či organizační struktura;
- **ekonomicko-finanční analýza**;
- **strategie** podniku [4, 12].

Již u výše uvedené struktury podnikatelského plánu je zřejmé, že výběr lokalizace bude mít vliv na několik kroků podnikatelského rozhodování. Potřeba zvážit vliv rozhodování o optimálním umístění je zřejmá například u podnikatelských cílů, analýzy vnitřního prostředí či v případě ekonomicko-finanční analýzy, kde je možné spatřit vliv optimální lokalizace v nižších nákladech. Nepřímý vliv lokalizace je pak možné zaznamenat u analýzy vnějšího okolí podniku, kde mohou být na regionální úrovni zkoumány například sociální, ekologické či technologické podmínky daného území.

3. Implementace výběru lokalizace do strategického plánu

Z výše uvedeného je zřejmé, že pozornost vrcholového managementu by měla být na výběr optimálního místa lokalizace soustředěna hned v několika krocích strategického rozhodování. Je proto potřeba přesně definovat kroky, kterých se lokalizační rozhodování přímo dotýká. Hlavními kroky, ve kterých je potřeba lokalizační rozhodování zvážit, lze uvést v následujícím pořadí:

- **úkol** – konkrétně lze prvořadý úkol definovat jako potřebu výběru nejvhodnějšího umístění v rámci možností, která má společnost při sestavování strategie k dispozici. Jde tedy pouze o rozpoznání potřeby a důležitosti lokalizačního rozhodování.
- **představa a cíle** – dále je nutné blíže specifikovat požadovaný budoucí stav a kritéria, která by měla vybraná lokalizace splnit. Představa by měla vyjadřovat budoucí stav organizace. Základními předpoklady pro správné zvládnutí tohoto kroku je definování jasných, konkrétních, nezkrslých a především dosažitelných představ a cílů.
- **plán** – v další fázi by měl pověřený pracovník na základě předešlých kroků zpracovat odpovídající plán. Lze doporučit také několik variant možných umístění, která budou vyhodnocena v dalších krocích a z nichž bude optimální varianta vybrána.
- **analýza** – z hlediska výběru místa podnikání se jedná o analýzu možných variant definovaných v rámci plánu. Výzkumník by se zde měl zaměřit především na vnější podmínky ovlivňující dané území. Dále by měly být jednotlivé varianty posouzeny z hlediska konkrétních lokalizačních faktorů.
- **formulace a výběr strategie** – v rámci strategie dochází ke komplexnějšímu posouzení dopadu vybrané lokality na další části strategického rozhodování. Vybraná lokalita musí být posouzena především z hlediska finančního či personálního. Je třeba stanovit náklady, které s sebou vybraná lokalita přinese a dále možnosti výběru pracovníků v dané oblasti. V rámci tohoto kroku by již měla být vybrána konkrétní lokalita.
- **implementace strategie** – tento krok se zabývá převedením strategie do praxe. V rámci implementace je možné odhalit nedostatky vybrané lokality a pokusit se o snížení jejího negativního dopadu.
- **vyhodnocení** – důležitým krokem strategického rozhodování je také následné vyhodnocení zvolené varianty a porovnání dosažených výsledků s těmi předpokládanými. V případě úspěšného výběru lokality je třeba identifikovat faktory úspěchu. V případě nevhodně zvoleného místa podnikání je potřeba identifikovat nejen faktory neúspěchu, ale také možné důvody odklonění od počáteční strategie. V tomto případě je pozornost věnována především dopadům zvoleného místa na podnikání, případným nákladům jeho změny a návrhům opravných opatření.

Výše uvedené poznatky o implementaci výběru lokalizace do strategického rozhodování je možné pro lepší přehlednost shrnout do následujícího schématu.

OBR. 1: Implementace výběru lokalizace do strategického rozhodování



Zdroj: vlastní zpracování.

Z obr. 1 je zřejmá metodika postupu strategického řízení s přihlédnutím na výběr optimálního umístění. Jelikož jsou jednotlivé kroky v praxi navzájem úzce provázány a navzájem se ovlivňují, mělo by být možné vrátit se k některé z předcházejících úrovní. Předcházející úroveň by měla být opakovaně zpracována především, pokud dojde k odchylce od původního plánu. Jak je z Obr. 1 patrné, při rozhodování o lokalizaci je prvním podstatným krokem definování cílů a představ, kterých chce podnik svým podnikáním dosáhnout. Je možné definovat více alternativ, které by měly být v dalším kroku blíže specifikovány a analyzovány dle podmínek vnitřního a vnějšího prostředí. V tomto kroku by již mohlo dojít k bližší identifikaci lokalizačních faktorů a k výběru optimální varianty podnikání. Tato varianta by měla být dále implementována do podnikové strategie a následně vyhodnocena. Ve fázi vyhodnocování by mělo jít především o porovnání počátečních cílů a představ s dosaženými podnikatelskými výsledky. Součástí může být napří-

klad porovnání předpokládaných finančních a ekonomických ukazatelů s dosaženou skutečností či analýza současných vztahů plynoucí z vybrané lokalizace. Vzájemnými vztahy se rozumí především vztahy se zákazníky, dodavateli, konkurencí či zaměstnanci. Tyto vazby jsou klíčové především pro malé a střední podniky, jejichž podnikatelskou činnost ovlivňují více než velké silné společnosti.

Závěr

Hlavním cílem bylo definovat jednotlivé kroky strategického rozhodování ve vztahu k výběru lokalizace. Jak je možné z výše uvedeného textu vyčíst, lokalizační rozhodování je se strategickým plánováním velmi úzce spojeno a jeho vliv není vhodné podceňovat. Lokalizační rozhodování působí na jednotlivé kroky strategického plánu s různou intenzitou, kterou je potřeba si předem uvědomit a zvážit.

Literatura:

- [1] JIRÁSKOVÁ, E. *Faktory lokalizace malých a středních podniků v České republice*. 1. vyd. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2011. 165 s. ISBN 978-80-7372-782-6
- [2] KRATOCHVÍL, O., KAVKA, J. *Strategy management*. 1. vyd. Kunovice: Evropský polytechnický institut, 2011. ISBN 978-80-7314-203-2
- [3] LEAVITT, H. J. a kol. *The Organizational World: A Systematic View of Managers and Management*. Hartcourt Brace Jovanovich, New York, 1973
- [4] LHOTSKÝ, J. *Strategický management – Jak zajistit budoucí úspěch podniku*. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2010, 144 s. ISBN 978-80-251-3295-1
- [5] McCANN, P., ARITA, T., GORDON, I. *Industrial Clusters, Transactions Costs and the Institutional Determinants of MNE Location Behaviour*, International Business, 2002. Vol. 11, pp. 647-663
- [6] SCHMENNER, R. *Making Business Location Decisions*. Englewood Cliffs, 1982 NJ: Prentice Hall

PROBLÉMY REGIONŮ V MULTIKULTURNÍ EVROPĚ

PROBLEMS OF REGIONS IN MULTICULTURAL EUROPE

Alena Josefová, Jiří Štyrský

Univerzita HradecKrálové

alena.josefova@uhk.cz, jiri.styrsky@uhk.cz

Klíčová slova:

region – multikulturní společnost – krize – etika – modely řešení

Key words:

region – multicultural company – crisis – ethic – models of solution

Abstract:

The contribution focuses on two basic problems. In the first part, increasing separatist tendencies (Catalonia, Basque country, Northern Italy, Belgium) are discussed. Optimal solutions to this problem are still being looked for. As a consequence of increasing migration there is a problem how to integrate new immigrants in society and the immigrants' relationship to local inhabitants. The main part is devoted to multiculturalism, including ethical problems. Regional policy is closely connected to the atmosphere of multicultural societies.

Úvod

Současná Evropa je reprezentována čtyřiceti devíti samostatnými státními útvary, včetně jednoho závislého území, kterým je britské dominium Gibraltar. Prakticky žádný stát není bez problémů, které jsou ekonomické, sociální a politické. Nejkomplikovanější situace je v zemích, které trpí důsledky ekonomické krize nejvíce. Patří mezi ně Řecko, Portugalsko, Itálie - ale především Španělsko.

1. Evropa regionů?

Především dluhová krize eurozóny přivedla Španělské království k vysoké zadluženosti a rekordní nezaměstnanosti. Ústřední španělská vláda proto sahá k velmi nepopulárním škrtům i v oblasti zdravotnictví a školství, což jsou ovšem oblasti, které spíše spravují regionální vlády. Tak především díky volbám v Katalánsku, které proběhly v neděli 25. listopadu 2012 se potvrdila tendence k separatismu, která není typická jen pro Katalánsko, ale tradičně i pro Baskicko, které reagovalo až překvapivě umírněně. I nacionalisté v Itálii (Liga severu), v Belgii (Valoni a Vlámové), ve Francii (Korsičané), ve Velké Británii (Skotsko) jistě výsledky katalánských voleb ožili [2,6]. V Belgii

stoupl počet obyvatel za posledních 10 let z původních 10 mil. obyvatel na cca 11 mil., což způsobila právě mohutná vlna imigrace. Ostatně původní belgické rodiny mají průměrně 2 děti. Přistěhovalci jsou nejen muslimského /Maroko, Alžír, Tunisko/, ale i katolického vyznání /Kongo, Kamerun/. I zde je multikulturalismus pro mnohé eufemismem. Belgičané intenzivně sledovali rozdělení tehdejšího Československa, snaha Valonu a Vlámů o oddělení je stále aktuální. Situace v multikulturním Německu je také velmi zajímavá, až napjatá. Více než 15 mil. lidí zde žije z důvodu migrace, a to je pětina z celkového počtu obyvatel Německa. Jednotlivé spolkové země však netouží po separaci. Pojetí regionů v Německu se řeší spíše jako společné příhraniční, určitě zde nejde o separatismus jako oddělení. Připomínané výročí našeho modelového rozdělení Československa je jistě nejen svým průběhem, ale i především společenskými důsledky, velkou inspirací. Kdyby se vyhovělo všem i potenciálním separatistickým tendencím, počet samostatných útvarů v Evropě by přesáhl sedmdesátku! I to může být důvod k důkladným úvahám o optimálních řešeních těchto regionálních problémů. V této souvislosti je asi nutné si položit otázku, proč severské, skandinávské státy tyto problémy nepociťují tak naléhavě jako státy evropského jihu. Všeobecné švédské mínění o současnosti a budoucnosti je možné vyjádřit slovy, že v zemi panuje dlouhodobě společenský konsensus. Právě schopnost politiků různé orientace „rychle se domluvit „ pomohla této největší severské ekonomice hbitě překonat krizi počátku devadesátých let. Stát nejdříve pomohl bankám, změnil daňový systém a pustil do ekonomiky (privatizací) potřebnou dávku konkurence. Chápání krize jako nabídky nových příležitostí vede k tolik potřebnému optimálně rychlému konstruktivnímu řešení. Vysoká míra sociální soudržnosti je také zachována i vůči stále stoupajícímu počtu přistěhovalců především z neevropských zemí (Iránci, Eritrejci, Iráčané, Somálci a Afghánci), což jistě v nutných integračních procesech přináší nemalé problémy.

Vrátíme-li se k sledovanému problému španělského separatismu, je nutné konstatovat, že Katalánsko má podmínky, které umožňují uvažovat o jisté míře nezávislosti. Je to území, které má okrajovou polohu na styku se Středozezemním mořem. Rozloha Katalánska (32.114 km²) se dá srovnat s velikostí Belgie, která má ale o dva miliony obyvatel více. Katalánsko (8 mil.) má nejvyšší HDP v roce 2011 ze všech španělských regionů (200,3 mld. eur., Andalusie...145,5 mld. eur) a podílí se 25% na HDP celého Španělska. Katalánsko má svébytné dějiny, jazyk, symboliku i národní povědomí. Tedy základní podmínky samostatnosti jsou naplněny. Ústřední španělská vláda však zdůrazňuje, že odchodem Katalánska by ekonomika celého zbylého Španělska klesla o 9% [3,16/17]. V této souvislosti se tedy nabízí velké množství zá-

kladních otázek. Je optimální pro další rozvoj Katalánska skutečně nejvyšší stupeň separatismu v podobě státní suverenity, potvrzené mezinárodně (OSN, EU)? Splní se osamostatněním odvěký sen katalánského obyvatelstva, kdy státní samostatnost je potvrzením patřičné historické úlohy katalánského národa? Nebylo by taktičtější spíše maximální míra autonomie kulturní, administrativně-správní i sociálně ekonomická? Stačilo by to k odbourání pocitu, že bohaté Katalánsko v podstatě doplácí na rozhodování ústřední vlády? Jaké bude mezinárodní postavení odděleného Katalánska ve vazbě na postavení Španělska? Nebude, i když obezřetné a optimálně pomalé osamostatňování příkladem pro další evropské regiony? Hledat odpovědi na tyto otázky: to jsou témata sociálně - ekonomická, politologická, právní, kulturní i psychologická. Důležitým problémem jsou i silné kulturní odlišnosti a vazby, které mohou buď zmírnit, nebo naopak roznítit multikulturní problémy!

2. Multikulturalismus

Multikulturalismus můžeme chápat jako určitý soubor názorů, který reaguje na současný stav lidské společnosti, kdy se díky zvýšené mobilitě obyvatel světa stále více setkávají reprezentanti rozmanitých ras, náboženství nebo kultur, zvyků, obyčejů, tradic [7]. Toto setkávání má dávné historické tradice dané cestováním, křížovými výpravami, objevnými plavbami, klasickým kolonialismem, kdy plavci, kněží, vojáci, obchodníci, dobrodruzi dobývali mimoevropské prostory a mnohdy k svému až nelibému překvapení poznávali, že existují společnosti a civilizace, které v objektivním srovnání mají své nesporné civilizační hodnoty. Tak se zrodil první nesoulad, který byl řešen buď naprostým odmítnutím porozumět těmto cizorodým civilizacím, které byly označovány jako barbarské, divošské a kdy jediná spása byla možná buď dobrovolným nebo násilným přizpůsobením civilizaci křesťanské, evropské. Spory jezuitských představitelů Sepúlvedy a Casase jsou toho více než názornou ilustrací. Bartolomé de las Casas (1484-1566) zásadně zastával práva indiánů, kdy zdůrazňoval principy křesťanské rovnosti a nenásilné formy křesťanských civilizačních a hodnotových vlivů. Juan Ginés de Sepúlveda (1494-1573) hájil civilizační a dějinný úkol civilizovat indiánský svět všemi prostředky, tedy včetně násilí!. Las Casas mezi indiány žil v nyní mexickém státě Chiapas a Sepúlveda nikdy v Americe nebyl. Již z tohoto příkladu plyne zásada, že bez přímého poznání nelze problém cizorodých kultur a hodnot pochopit!

Současná, prakticky na konci 20. století vzepjatá emigrace z pracovních, politických, sociálních, demografických a ekologických důvodů, je vlastně druhou etapou multikulturního pronikání. Počátky byly velmi nenápadné – ale v dnešní situaci, kdy v evropských zemích dorůstá třetí generace migrantů,

která prakticky nepoznala svoji původní společnost, kulturu, náboženství a etiku, tak se z multikulturalismu, který může být velmi elegantně teoreticky uchopen, stává prostě problém, který je nutno skutečně řešit. K dispozici jsou snad čtyři modely řešení. Za nejpřirozenější – minulostí rasové segregace draze vykoupený model – je model tavícího kotle, kdy ve Spojených státech dochází k plné integraci a asimilaci „příšedšího obyvatelstva“. Není to jistě bez problémů, jak ukazuje situace mnoha hispanoameričanů přicházejících ze sousedního Mexika, ale když zvolíme možná jednoduchý – ale průkazný příklad z kulturní oblasti, kdy při přímých filmových přenosech světových oper z metropolitní opery v New Yorku vidíte, že sboristé a sboristky v opeře G. Verdiho Ernani jsou běloši, černoši, indiáni, příslušníci čínské a japonské komunity, tak to svědčí o více než přirozené, věcné integraci.

3. Multikulturní etika

Můžeme tedy teoreticky mudrovat, filozofovat, zkoumat, zda myšlenky multikulturalismu jsou liberální, levicové, nebo jaké – ale nezbavuje nás to povinností, které jsou čím dál více neúprosné – musíme problémy multikulturalismu především konkrétně a důsledně řešit. A to nepůjde zřejmě jinak, než když se zamyslíme nad nějakými společnými jmenovateli, které budou mít obecně lidský etický základ. Snad to nebude příliš smělé, když budeme přemýšlet o MULTIKULTURNÍ ETICE. Obecně lze říci, že etika je co nejobecnější soubor zásad a pravidel, které člověku naznačují, jak by se měl chovat při svých kontaktech s druhými lidmi. Je to tedy jakási orientace, pomůcka v rozhodování, jak dosahovat optimálních výsledků při styku s ostatními lidmi. To je etika lidského světa! Že existují jisté žádoucí normy chování i v mimolidském světě, to je již problém etiky, kterou můžeme nazývat etikou environmentální. Při konkrétním poznávání rozmanitých kultur, etnik, při setkávání se s vyznavači různých náboženství, při poznávání jednotlivých lidských ras, což vše nám může přinášet především cestování, které je právě příležitostí k co nejvíce neformálnímu a pokud možno co nejméně pouze komerčnímu styku, shledáváme především to - aniž bychom zavírali oči před problémy, co činí člověka především člověkem. Barva pleti, náboženská nebo kulturní orientace, to vše je zajímavé - ale podstatné je, zdali je člověk, se kterým se setkáváme, otevřený, ochotný nám porozumět a akceptovat nás jako příslušníka jedné - tedy lidské rodiny. Totéž ovšem platí i o nás. Jsme ochotni porozumět světu pralesních indiánů ve Venezuele, horských indiánů v Peru, hrdých potomků yucatánských Mayů, namibijských Křováků - Sanů, domorodých ochránců zvěře v národních parcích Zimbabwe, kočovných beduinů v Jordánsku, mlčenlivých a hrdých Tuaregů na pomezí Maroka a Alžírsko, tureckých a nubijských průvodců po starých památkách Anatólie a horního Egypta?

Podmínkami tohoto žádoucího porozumění je především naše předchozí příprava, kdy nám musí stát zato seznámit se s literaturou, která svět zdánlivě tak odlišný a vzdálený alespoň částečně přibližuje. Dále je nutno dávat pozor na to, abychom na místech samých dovedli rozeznat komerční vyprázdněnost danou jednoduchým - ale přirozeným jenom ekonomickým zájmem od běžného každodenního neokázalého života. Naše ochota porozumět je ovšem klíčovým momentem. Ochota a vůle porozumět je základní, alespoň minimální jazyková výbava je velmi prospěšná a jistá kulturní a etická skromnost, že nejsme jedinými nositeli kultury, civilizace a etických principů je nutnou podmínkou mezikulturního soužití. Úvahy tohoto typu jsou příkladem praktických možností vzájemného mezikulturního porozumění při turistice a cestování. Dosavadní praktické zkušenosti totiž skutečně ukazují, že člověk, který cestuje "s otevřeným hledím", je schopen tohoto porozumění.

4. Modely řešení

Ale vraťme se do oblasti politické a občanské. Vzhledem k velkému množství migrantů už třetí generace je nutno vzájemné soužití konkrétně řešit. K tomu byly vyzkoušeny některé modely, z nichž např. švýcarský nebo francouzský sází na důslednou asimilaci a integraci, kdy kulturní, zvykové, náboženské odlišnosti jsou soukromou věcí jejich nositelů a nesmějí ovlivňovat veřejný život. Ovšem má-li být integrace důsledná, potom je problém, zdali jsou i pro tyto migranty rovné občanské a pracovní příležitosti, vzdělávací možnosti a sociální příležitosti. Druhým modelem je model skandinávský a německý, který nevyžaduje plnou asimilaci migrantů. To ovšem tyto občany odsouvá na samý okraj společnosti, a mohou vznikat cizorodá a nebezpečná ghetta a může růst napětí mezi většinovou společností a migranty, které např. nic nenutí k osvojení úředního jazyka většinové společnosti. Britský model upřednostňuje kulturu, sociální pravidla většinové společnosti - ale celá společnost je vnímána jako tolerantní k zvláštnostem jednotlivých etnik a náboženských skupin. Čtvrtým modelem je onen tavící kotel uplatňovaný tradičně ve Spojených státech, který ve srovnání s popisovanými evropskými modely má, zdá se, největší efekt [6]. Nebo si umíme představit ČERNOŠSKÉHO PREZIDENTA USA PŘED DVACETI LETY?

Závěr

Multikulturní společnost je mnohdy mylně koncipována jako ideální představa. V tradičně konservativní politice je multikulturní společnost často odmítána a kritizována. V nejrůznějších politických debatách můžeme zaslechnout politické heslo „multikulti“, které se snaží celou multikulturní ideologii spíše zesměšnit. Kritika koncepce multikulturalismu vlastně zna-

mená její „ztroskotání“ [5]. Toto stanovisko zaujal také např. britský ministerský premiér D. Cameron [1]. Ve svém projevu na Konferenci o bezpečnosti v Mnichově (5. 12. 2011) zařadil závěrečná témata „segregaci“ a „separatismus“ hned za téma „nebezpečí islámského extrémismu“ a zasadil se o „společnou národní identitu“. Mnozí politici, pod tlakem opravdu obtížných multikulturních problémů, vyjádřili určitou skepsi, když tvrdí, že dosavadní pojetí multikulturality se neosvědčilo, nepovedlo se, prohrálo, ztroskotalo (např. německá kancléřka Angela Merkel, dřívější francouzský prezident Nicolas Sarkozy, tehdejší ministerský předseda Austrálie a Španělska- John Haward, José María Aznar). Bude-li toto konstatování impulzem k hledání nových cest, potom se otevírají možnosti pro především psychologické a sociální působení, které by z migrantů při jejich ochotě a vůli a jisté rozhodnosti a důslednosti orgánů státu mohly tyto problémy, jejichž neřešení je sociální ČASOVANOU BOMBOU, ALESPON MÍRNIT. Stabilizace Evropy by měla být cílem všech, tj. nejen místních obyvatel, ale i nově příchozích [4,7]. Regionální politika bezpochyby úzce souvisí s celkovou atmosférou multikulturní společnosti. Interkulturní rozdíly přece neznamenají, že jedna kultura je lepší než ta druhá. Přistěhovalectví bychom neměli vnímat jako „ohrožení“ nebo „nebezpečí“, spíše jako „obohacení“.

Literatura:

- [1] CAMERON, D. Multikulturalismus ist eine Ursache für Extremismus, *Medienmagazin für Politik*, 8. 2. 2011
- [2] Hospodářské noviny, pátek-neděle 23.-25. listopadu, str. 6
- [3] Hospodářské noviny, pondělí 26. listopadu 2012, str. 16-17
- [4] JANNING, J. Mehr Europa, mehr Stabilität?, Deutschland, Heft 4/2011, S. 7
- [5] LUFT, S. Abschied von Multikulti, Resch, Grafelfing, 2006
- [6] SARTORI, G. *Pluralismus, multikulturalismus a přistěhovalci*. Dokořán. Praha, 2011, ISBN 978-80-7363-380-6
- [7] SCHEU, H. CH. *Migrace a kulturní konflikty*, Auditorium, Praha, 2011, ISBN 978-80-87284-07-0

FINANČNÍ GRAMOTNOST STUDENTŮ V ČESKÝCH BUDĚJOVICÍCH

FINANCIAL LITERACY BY STUDENTS IN ČESKÉ BUĚJOVICE

Liběna Kantnerová

Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích

kantner@ef.jcu.cz

Klíčová slova:

finanční gramotnost – střední a vysoké školy – dotazník

Key words:

financial literacy – high schools and universities – questionnaire

Abstract:

This paper analyses the need to deal with the issue of financial literacy and financial knowledge by youth. This paper is focused on the questionnaire research of students between 16 – 33 years at high schools and universities in town České Budějovice, the Czech Republic. The survey is based on the sample of 658 [N 658] students. Within the questionnaire, there is a relation of the education achieved by the young people too. Statistical method was used for analysis of the situation.

Úvod

Po změnách v různých zemích střední Evropy v r. 1989 nabídka zboží a služeb v České republice logicky vzrostla a tyto trhy se staly skvělým odbytištěm pro již nasycené západní trhy. Dostupnost zboží i služeb, zajištěná současně obrovským rozmachem finančních služeb a rozmanitou nabídkou finančních produktů, umožňuje každému mít takřka cokoli. Tato snadnost a dostupnost je však pouze relativní, neboť s sebou přináší i četná úskalí. A tím i nutnost alespoň základní znalosti finanční problematiky a orientace v ní.

1. Metodika a cíl

Hlavním cílem této práce je analyzovat stav ve znalostech základních finančních, a to především bankovních služeb a z výsledků navrhnout opatření pro zlepšení situace. K analýze situace mezi studenty na dvou úrovních našeho školství byl zvolen anonymní dotazníkový průzkum. Šetření bylo provedeno u vzorku studentů středních a vysokých škol v Českých Budějovicích. Pro výzkum byl vytvořen dotazník. Ten částečně vychází z dotazníku, použitého Ministerstvem financí [6]. Při sestavování dotazníků bylo třeba promyslet a přesně určit hlavní cíl a rozsah otázek dotazníkového průzkumu, aby byla udržena pozornost mladistvých s věkovým průměrem 17,1 let u škol střed-

ních a 26,1 let u škol vysokých. Před definitivní aplikací dotazníku byla provedena pilotáž na menším počtu zkoumaných osob, po které následovaly poslední úpravy.

Dotazníky byly vyhodnoceny metodou Braak, C. J. F. & Šmilauer, P. (2002): CANOCO Reference Manual and CanoDraw for Windows User's Guide: Software for Canonical Community Ordination (version 4.5). Microcomputer Power, Ithaca, New York. Výpočty byly provedeny pomocí programu CANOCO for Windows (mnohorozměrné metody; TER BRAAK & ŠMILAUER 2002) a programu STATISTICA (jednorozměrné metody; STATSOFT, INC. 2010), kontingenčních tabulek a StatSoft, Inc. (2010). STATISTICA (data analysis software system), version 9.1.

2. Pojem finanční gramotnost

Obsah pojmu finanční gramotnost je nejednotný. Mnozí v ní vidí pouze vědomosti a schopnost určitého chování ve finančním světě, další upozorňují na prolínání finanční problematiky čistě finančních trhů přes platební vztahy i do sféry obchodu a služeb. Na stránkách ministerstva školství [4] je následující definice finanční gramotnosti: Finanční gramotnost je soubor znalostí, dovedností a hodnotových postojů občana nezbytných k tomu, aby finančně zabezpečil sebe a svou rodinu v současné společnosti a aktivně vystupoval na trhu finančních produktů a služeb. Finančně gramotný občan se orientuje v problematice peněz a cen a je schopen odpovědně spravovat osobní/rodinný rozpočet, včetně správy finančních aktiv a finančních závazků s ohledem na měnící se životní situace.

Podle Pasekové et. al [5, 69] lze definovat finanční gramotnost jako individuální schopnost jedince přijmout, porozumět a vyhodnotit relevantní potřebné informace pro jeho finanční rozhodnutí. Podle Minchera [3, 15] je dokonce alespoň nějaká minimální úroveň finanční gramotnosti nutná pro přežití každého Američana. Jeho kniha obsahuje kromě obvyklých znalostí půjček, fungování bankovních karet a spořicích instrumentů také kapitoly o pojištění (vč. sociálního, penzijního a zdravotního), hypotékách, nájmech, daních a uspořádání svých záležitostí po smrti (závěť atd.). Podle Kiyosakiho [1, 10] dnes říkají miliony lidí, že je zapotřebí finanční vzdělávání ve školách. Podle Martiníka [2, 374] je zapotřebí zvýšit kvalitu výuky a to nejen po stránce obsahové, ale i technické. Podle Ryanové [7, 2] začíná finanční gramotnost již u pracovních schopností, vzdělání a schopnosti se uplatnit na trhu práce, je třeba znát svá práva jako spotřebitele na trhu, mít vědomosti o nabídce finančních produktů a problematiku půjček a úvěrů a konečně je zapotřebí se orientovat v cenách, inflaci a nabídce trhu jako takového.

3. Výsledky a diskuse

Následující tabulka podává přehled o tom, jak na otázky dotazníku odpovídaly sledované skupiny studentů středních a vysokých škol.

TAB. 1: Srovnání odpovědí na otázky dotazníku u studentů středních a vysokých škol (v %)

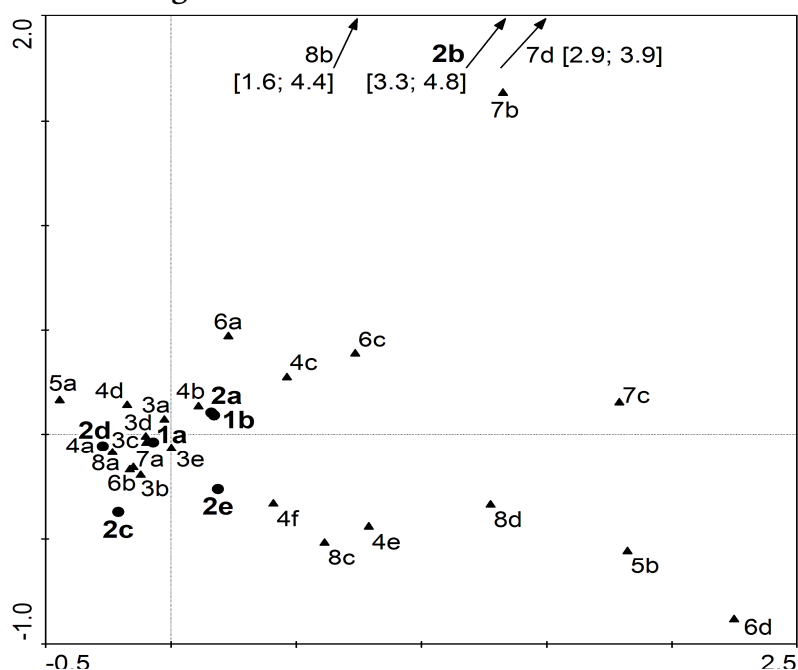
OTÁZKY DOTAZNÍKU	STUDENTI SŠ	STUDENTI VŠ
Kritérium pro výběr banky – bankomaty	13	13
Elektronické bankovníctví	8	17
Důvěryhodnost	30	29
Výše poplatků	29	30
Úročení vkladů	20	11
Kritéria pro výběr půjčky – RPSN	21	56
Měsíční splátka	28	17
Doporučení	9	4
Roční úroková sazba	25	13
Nevím	15	8
Jiné	2	2
Rodinný rozpočet – znám	75	82
Neznám	25	18
Před podpisem smlouvu prostuduji	28	16
Smlouvu prostuduji a nechám si vysvětlit	63	73
Nechám si vysvětlit a podepíšu	7	11
Nečtu, nenechám si vysvětlit	2	0
Postihy znám ze smlouvy	85	96
Dočtu se o nich na internetu	10	3
Počkám si na poštu	3	1
Počkám na exekutora	2	0
V neschopnosti splácet informuji věřitele a dohodnu se	76	91
Půjčím si	4	1
Jiné	3	1
Nevím	19	7

Zdroj: vlastní šetření

Tímto výzkumem bylo zjištěno, že nejvíce respondentů se řídí při výběru finanční instituce její důvěryhodností a výší poplatků za vedení účtu, tedy záležitostí pro rodinný rozpočet. Dále bylo zjištěno, že při výběru úvěru dávali přednost respondenti nákladům na úvěr, a to sazbě RPSN, výši měsíčních splátek a úrokové sazbě, za niž je půjčka/úvěr sjednán.

Znalost rodinného rozpočtu je u středoškoláků o něco nižší než u vysokoškoláků, ale ani jedna skupina nedosahuje 100 %, což lze hodnotit jako nedostačující, a je proto třeba zvýšit úsilí při výchově dětí v rodinách i na školách. V případě čtení smluv, které je všeobecně považováno za významný problém a prvpočátek řady sporů, bylo zjištěno, že smlouvy by nečetlo pouze malé procento respondentů. Ale i zde je prostor pro výchovně-vzdělávací práci. Většina respondentů uvedla, že ví o postizích, které je čekají v případě nesplácení ze znalosti smlouvy. Stále je zde ale dost vysoký podíl odpovědí, které vykazují neznalost této problematiky. Stejně tak jako v případech, kdy je u obou skupin studentů uvedena odpověď, že neví, co dělat v případě neschopnosti splácet půjčky. Následující obrázek znázorňuje výsledky zpracované statistickým programem.

OBR.. 1: Ordinační diagram CA



Zdroj: vlastní šetření

První dvě ordinační osy vysvětlují 23,5 % variability (první osa 15,4%), Trojúhelníkové body znázorňují aktivní proměnné (ekonomické chování tázaných), ostatní body pasivní proměnné (pohlaví a vzdělání tázaných). Diagram byl z prostorových důvodů zmenšen a pozice tří bodů ležících mimo zobrazenou oblast, je pouze popsána.

Nejvíce variability lze vysvětlit finanční gramotností - znalostí či neznalostí finančních pojmů a důsledků chování. Vlevo jsou odpovědi finančně více „gramotné“ (např. 5a, 6a, 6b, 7a, 8a), vpravo finančně „negramotné“ (5b, 6d, 7c, 8b). Zatímco „gramotní“ respondenti, neboli ti s lepší úrovní finančních znalostí, odpovídali všichni stejně, odpovědi méně gramotných se různily, přičemž nahoře jsou respondenti s nízkou nebo velmi nízkou úrovní finančních znalostí (7c, 7d, 8b), dole lidé váhaví a nejistí ve finančních pojmech (5b, 7b, 8d). Vzdělání ani pohlaví nejsou v diagramu výrazně odlišeny.

Závěr

Jak z výše uvedeného přehledu vyplývá, je finanční gramotnost v daných otázkách u vysokoškoláků vyšší, než u středoškoláků. Např. znalost termínu RPSN je u vysokoškolských studentů (s různým odborným zaměřením a také obsahem studia) 56 % ku 21 % u studentů středních škol. Rozdíl ve znalosti rodinného rozpočtu není již tak vysoký, což potvrzuje fakt, že zde je velký vliv rodiny. Také v platební neschopnosti by vysokoškoláci ve větším procentu dali přednost dohodě s věřiteli a ve výrazně menším procentu je jejich odpověď na tuto otázku nevím (19/7). Vysvětlením této odpovědi se respondenti v obou skupinách srovnání vzácně shodují v tom, že si nehodlají půjčovat a dostávat se do této situace nebo že požádají o pomoc rodinu. Oba tyto přístupy lze schválit.

Hlavním přínosem této práce je analýza specifického vzorku respondentů. Výsledky výzkumu ukázaly, že je zapotřebí zintenzivnit výchovnou práci zejména na středních a vysokých školách v oblasti finanční gramotnosti. Dále je třeba působit na rodiče, aby vedli své děti ke znalostem rodinného rozpočtu tím, že s nimi – úměrně jejich věku – budou probírány finanční otázky a situace, které se jejich rodiny dotýkají. A dále aby jim průběžně poskytovali finanční prostředky, s nimiž se naučí děti hospodařit a vytvářet rezervy.

Literatura:

- [1] KIYOSAKI, R. T. 2011. Unfair advantage. Scorodale. Plata Publishing LLC. s. 270. ISBN 978-1-61268-010-1.
- [2] MARTINÍK, I. SWOT Analysis and New Rich-media Development Directions of MERLINGO Project. In: *Proceedings of the 9th International Conference Efficiency and Responsibility in Education*. Prague, Czech Republic, 2012. s..374-385, ISBN 978-80-213-2289-9.
- [3] MINCHER, B. 2007. The Secrets of Money. Braun Media LLC. 426 s. ISBN 978-0- 9797003-9-9.

- [4] MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ, MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY, 2012. *Vzdělávání: systém budování finanční gramotnosti na základních a středních školách* [online]. [cit. 12.9.2012]. Dostupné z: <http://www.msmt.cz/vzdelavani/system-budovani-financni-gramotnosti-na-zakladnich-a-strednich-skolach?highlightWords=systém+budování+finanční>
- [5] PASEKOVÁ, M., H. ŘEDINOVÁ, L. HOMOLKA a B. BLECHOVÁ. An Explanatory Study on the Financial Literacy of High School Students in the Czech Republic, *Proceedings of the 1st WSEAS International Conference on Finance, Accounting and Auditing (FAA 12)*, 20. – 22. September 2012, Zlín, s. 68 – 73, ISBN 978-1-61804-124-1.
- [6] VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMICKÁ, Fakulta financí a účetnictví, 2011. *Jak správně finančně vzdělávat dospělé: sborník prezentací z konference konané na VŠE v Praze 25. 11. 2011*. Praha: Vysoká škola ekonomická.
- [7] RYAN, S., J. *Personal Financial Literacy*. 2. vyd. Mason: South-Western Cengage Learning, 2012, 436 s. ISBN 13: 978-0-8400-5829-4

DOPAD REFORM V NEMOCENSKÝCH DÁVKÁCH NA ZAMĚSTNANCE

IMPACT OF THE SICKNESS BENEFITS' REFORMS ON THE EMPLOYEE

Ivana Koštuříková

Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné

kosturikova@opf.slu.cz

Klíčová slova:

sociální zabezpečení – nemocenské pojištění – nemocenské dávky – zaměstnanec

Key words:

Social security – sickness insurance – sickness benefits – employee

Abstract:

In connection with the reform of public finances reformatory steps in the social security sphere have a key position. A significant part of social security is sickness insurance, which makes provision for economically active persons with allowances to remove or reduce unfavourable impact of social events' formation. The paper should give an idea of sickness insurance, especially the impact of legal regulation changes in the sector of sickness benefits on employees, who represent the largest share of social insured persons.

Úvod

Veřejné výdaje na sociální zabezpečení ve většině vyspělých zemí nepřetržitě rostou. Nejinak je tomu i v České republice. Veřejný rozpočet České republiky je dlouhodobě charakteristický svým deficitem. Důvodem jsou prohlubující se strukturální obtíže, dočasnost jednorázových příjmů a negativní dopad procesu stárnutí populace. Reformy veřejných financí a systému sociálního zabezpečení jsou považovány za potřebu dlouhodobého vývoje a nikoli jednorázového aktu očekávaného v krátkém časovém horizontu.

1. Nemocenské pojištění jako součást sociálního zabezpečení

Sociální zabezpečení v České republice je příjmem státního rozpočtu, je upraveno zákonem č. 589/1992 Sb., o pojistném na sociální zabezpečení a příspěvku na státní politiku zaměstnanosti, v platném znění a obsahuje tři složky:

- nemocenské pojištění,
- důchodové pojištění,
- státní politika zaměstnanosti.

Výše pojistného se stanoví procentní sazbou z vyměřovacího základu zjištěného za rozhodné období¹. Pojistné v procentech na sociální zabezpečení a státní politiku zaměstnanosti u zaměstnanců částečně hradí za sebe sám zaměstnanec, a částečně odvádí za zaměstnance zaměstnavatel z hrubé mzdy. V tabulce č. 1 jsou zobrazeny sazby pojistného sociálního zabezpečení podle osob poplatníků.

TAB. 1: Sazby pojistného sociálního zabezpečení

Složka sociálního zabezpečení /osoba	Zaměstnanec	Zaměstnavatel
Nemocenské pojištění	-	2,3 %
Důchodové pojištění	6,5 %	21,5 %
Státní politika zaměstnanosti	-	1,2 %
Celkem	6,5 %	25 %

Zdroj: vlastní zpracování

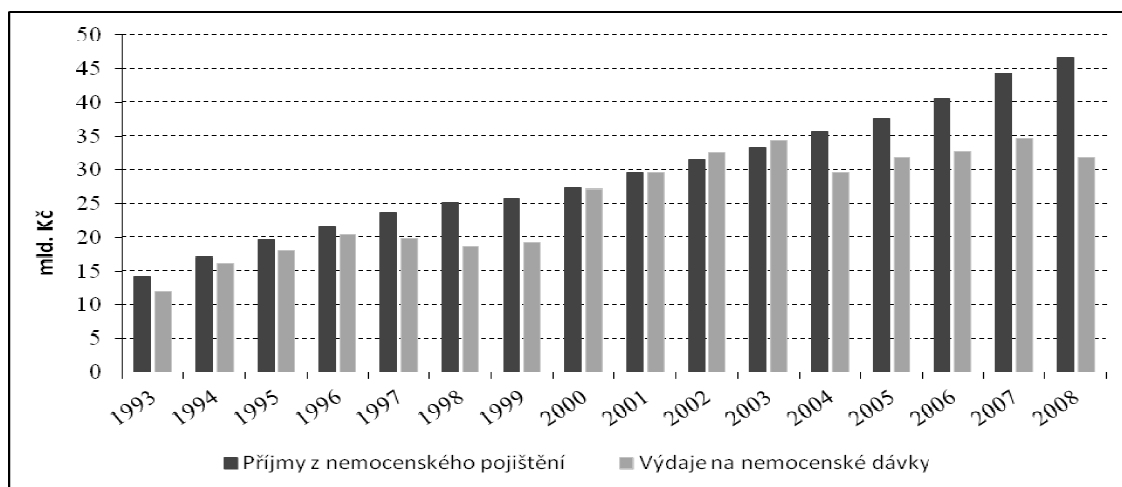
2. Nemocenské dávky v České republice

Jak vyplývá z výše uvedeného, nemocenské pojištění je součástí pojistného na sociální zabezpečení a jeho úkolem je zabezpečit osoby, které se účastní tohoto systému, dávkami nemocenského pojištění při zákonem určených sociálních událostech tak, aby se zmírnil, případně zcela odstranil dopad těchto událostí. Vznik účasti na nemocenském pojištění je dnem nástupu do zaměstnání a zaniká dnem skončení zaměstnaneckého poměru. Z nemocenského pojištění zaměstnanců jsou poskytovány čtyři druhy dávek, a to nemocenské, ošetrovné, peněžitá pomoc v mateřství a vyrovnávací příspěvek v těhotenství a mateřství.

Od roku 1993, kdy vstoupil v platnost výše zmiňovaný zákon o pojistném na sociální zabezpečení a příspěvku na státní politiku zaměstnanosti, došlo k mnoha změnám ve výpočtu nemocenských dávek. Výše těchto dávek se začala počítat z hrubého příjmu zaměstnanců dosaženého v uplynulém kalendářním čtvrtletí a současně došlo ke snížení sazeb pro výpočet dávek. V roce 1999 byly zavedeny redukční hranice, z nichž se následně nemocenské dávky vypočítají. Jak uvádí Krebs, v důsledku novely zákona o nemocenském pojištění k 1. 10. 1999, která významně zvýšila úroveň pojištění, došlo k rychlému nárůstu výdajů na nemocenské pojištění a systém se tak dostal do deficitu [1, 246].

¹ Rozhodné období představuje časový úsek, ze kterého se zjišťuje rozhodný příjem pro následný výpočet dávek.

GRAF 1: Příjmy z pojistného na nemocenské pojištění a výdaje na nemocenské dávky v letech 1993 - 2008 (v mld. Kč)



Zdroj: [6, 20] + vlastní zpracování

Jak můžeme vidět v předchozím grafu, došlo od roku 2004 k poklesu výdajů na nemocenské dávky, který byl způsoben jednak změnami v konstrukci nemocenských dávek, jednak snížením sazeb. V roce 2008 došlo v rámci stabilizace veřejných financí k dalším úpravám v nemocenských dávkách, kdy jsou nově zavedeny čtyři procentní sazby podle doby trvání pracovní neschopnosti a nemocenské je poskytováno až od 4. dne pracovní neschopnosti². Výsledkem pak byl výrazný nárůst poměru mezi příjmy z nemocenského pojištění a výdaji na nemocenské dávky.

3. Vliv reforem v dávkách nemocenského na zaměstnance

Nemocenské představuje peněžitou dávku, jež je z nemocenského pojištění vyplácena nejčastěji. Nahrazuje mzdu a je poskytována zaměstnanci v případě, že je uznán dočasně práce neschopným (DPN) k vykonávání svého zaměstnání.

Od 1. ledna 2009 nabyl účinnosti nový zákon č. 187/2006 Sb., o nemocenském pojištění, který přinesl zásadní transformaci v nemocenském pojištění a zejména v nemocenských dávkách. Mezi nejpodstatnější změny v souvislosti s touto novou právní úpravou se řadí zejména:

- vyplácení náhrady mzdy nebo platu v období prvních 14 dnů,
- vyplácení nemocenského až od 15. dne trvání DPN nebo karantény,
- nemocenské pojištění všech pojištěnců³ je prováděno již pouze okresními správami sociálního zabezpečení.

² Na základě nálezu Ústavního soudu bylo od 30. 6. 2008 nemocenské znovu poskytováno i za první tři dny ve výši 60 % a posléze od 1. 9. tohoto roku ve výši 25 %.

³ kromě příslušníků, osob ve vazbě a odsouzených

Novelizací zákona došlo od 1. ledna 2011 ke změně v poskytování dávek nemocenského, kdy se jsou tyto poskytovány až od 22. dne DPN. Tato skutečnost by měla platit do 31. 12. 2013 a poté by se měla vrátit na původní délku⁴. Další podstatná změna nastala 1. 1. 2012, odkdy novela zákoníku práce zavádí účast na nemocenském pojištění pro zaměstnance, kteří vykonávají zaměstnání na základě dohody o provedení práce (DPP) při sjednaném příjmu vyšším než 10 000 Kč⁵. Tito zaměstnanci tak mají od onoho okamžiku při splnění stanovených podmínek rovněž nárok na dávky nemocenského. Změny v poskytování dávek nemocenského, v jejich výši i v redukčních hranicích od roku 2009 do současnosti zachycují následující tabulky.

TAB. 2: Změny v dávkách nemocenského od 1. 1. 2009

Poskytnutí dávek	od 15. dne DPN
Výše dávek	do 30. dne trvání DPN - 60 % redukovaného DVZ ⁶ od 31. do 60. dne trvání DPN - 66 % redukovaného DVZ od 61. dne do konce trvání DPN - 72 % redukovaného DVZ
Redukční hranice⁷	1. redukční hranice - 786 Kč 2. redukční hranice - 1 178 Kč 3. redukční hranice - 2 356 Kč

Zdroj: [3, 6-7] + vlastní zpracování

⁴ Tzn., že dávky nemocenského by měly být opět poskytovány od 15. dne DPN.

⁵ Doposud pojištěnou činností nebyla.

⁶ Denní vyměřovací základ, který se určí z vyměřovacího základu, což je souhrn vyměřovacích základů v jednotlivých kalendářních měsících, které spadají do rozhodného období a z nichž bylo odvedeno pojistné (rozhodné období je v nemocenském pojištění zpravidla časový úsek 12 kalendářních měsíců před kalendářním měsícem, kdy došlo ke vzniku sociální události).

⁷ Redukční hranice jsou v nemocenském pojištění tři. První redukční hranice tvoří 1/30 součinu všeobecného vyměřovacího základu (VVZ) stanoveného podle zákona o důchodovém pojištění, který o dva roky předchází kalendářnímu roku, pro který se výše redukční hranice stanoví, a přepočítacího koeficientu vymezeného pro úpravu tohoto VVZ. Druhá redukční hranice tvoří 1,5násobek první a třetí redukční hranice se stanoví jako 3násobek částky první redukční hranice.

Od platnosti nového zákona až doposud se při výpočtech dávek nemocenského pojištění do první redukční hranice započítává vypočtený základ ve výši 90 %, z částky mezi první a druhou redukční hranicí se započítává 60 %, z částky mezi druhou a třetí redukční hranicí se započítává 30 %, k částce nad 3. redukční hranicí se nepřihlíží.

TAB. 3: Změny v dávkách nemocenského od 1. 1. 2010

Poskytnutí dávek	od 15. dne DPN
Výše dávek	od 15. dne do konce trvání DNP - 60 % redukovaného DVZ
Redukční hranice	1. redukční hranice - 791 Kč 2. redukční hranice - 1 186 Kč 3. redukční hranice - 2 371 Kč

Zdroj: [4, 6-7] + vlastní zpracování

TAB. 4: Změny v dávkách nemocenského od 1. 1. 2011

Poskytnutí dávek	od 22. dne DPN
Výše dávek	od 22. dne do konce trvání DNP - 60 % redukovaného DVZ
Redukční hranice	1. redukční hranice - 825 Kč 2. redukční hranice - 1 237 Kč 3. redukční hranice - 2 474 Kč

Zdroj: [5, 5] + vlastní zpracování

TAB. 5: Změny v dávkách nemocenského od 1. 1. 2012

Poskytnutí dávek	od 22. dne DPN
Výše dávek	od 22. dne do konce trvání DNP - 60 % redukovaného DVZ
Redukční hranice	1. redukční hranice - 838 Kč 2. redukční hranice - 1 257 Kč 3. redukční hranice - 2 514 Kč

Zdroj: [2] + vlastní zpracování

Závěr

Všechny uvedené reformní kroky v oblasti nemocenských dávek, především pak skutečnost, že jsou dávky v době DPN poskytovány až od 22. dne, podstatně ovlivnily rozhodování zaměstnanců o vzniku jejich dočasné pracovní neschopnosti. V roce 1990 pobýval v DPN téměř každý zaměstnanec, kdežto v roce 2008 klesl počet zaměstnanců na DPN o polovinu. V následujícím roce pak došlo k dalšímu snížení počtu zaměstnanců na DPN přibližně o 12 % a v roce 2011 již přibližně 2/3 zaměstnanců nečerpalo náhradu mzdy a nemocenské dávky vůbec.

Poděkování:

Tento článek vznikl v rámci projektu č. CZ.1.07/2.2.00/28.0017 „Inovace studijních programů na Slezské univerzitě v Opavě, Obchodně podnikatelské fakultě v Karvině“.

Literatura:

- [1] KREBS, V. *Sociální politika*. 4. přep. a aktual. vyd. Praha: ASPI, 2007, 505 s. ISBN 978-80-7357-276-1
- [2] *Nemocenské*. [online]. Praha: ČSSZ, 2012. [vid. 26. listopadu 2012]. Dostupné z: <http://www.cssz.cz/cz/nemocenske-pojisteni/davky/nemocenske.htm>
- [3] *Sociální zabezpečení 2009*. 1. vyd. Praha: Česká správa sociálního zabezpečení, 2009, 36 s. ISBN 978-80-87039-13-7
- [4] *Sociální zabezpečení 2010*. 1. vyd. Praha: Česká správa sociálního zabezpečení, 2010, 40 s. ISBN 978-80-87039-19-9
- [5] *Sociální zabezpečení 2011*. 1. vyd. Praha: Česká správa sociálního zabezpečení, 2011, 33 s. ISBN 978-80-87039-24-3
- [6] *Základní ukazatele z oblasti práce a sociálního zabezpečení v České republice*. 1. vyd. Praha: Ministerstvo práce a sociálních věcí, 2011, 52 s. ISBN 978-80-7421-028-0

PROBLÉMOVÝ VÝKON KOMPETENCIÍ NA ÚROVNI ÚZEMNEJ SAMOSPRÁVY V PODMIENKACH SR

THE PROBLEMS OF THE REALISATION OF SELF-GOVERNMENTS COMPETENCIES ON THE TERRITORIAL SELF-GOVERNMENT OF THE SLOVAK REPUBLIC

Eleonóra Kováčová

Univerzita Mateja Bela, Banská Bystrica,
eleonora.kovacova@umb.sk

Kľúčové slová:

regionálna samospráva – miestna samospráva – decentralizácia –
kompetencie – zodpovednosť

Key words:

regional self-government – local self-government – decentralization –
competencies – responsibility

Abstract:

The changes in society in Slovakia realized after 1990 led to the implementation of principles of self-governmental administration whereby the new space for communal policy was opened. Decentralization brought more power to self-governments, but on the other side also more responsibility. Grow of the power related also with grow of assets and financial resources which give municipalities more options in forming its territory, but the realization of self-government's competencies is complicated.

Úvod

Slovenská republika sa v súčasnosti, podobne ako iné krajiny, nachádza v zložitej situácii, ovplyvnenej dopadom dlhovej a finančnej krízy. Vstupom do EÚ, SR v oblasti fiškálnej politiky prijala povinnosť plniť záväzky, ktoré jej z členstva v EÚ vyplývajú. Predovšetkým ide o zabránenie nadmernému deficitu verejných financií v súlade s *Paktom stability a rastu*, a implementovanie ďalších opatrení na riešenie dlhovej krízy. Ako uvádza J. Dvonč: „*mestá a obce začali šetriť už oveľa skôr ako vláda*“ [9, 7]. Aj to je jeden z dôvodov, prečo samosprávy pri aktuálnom nastavení daňovej politiky investujú oveľa menej do rozvojových programov.

V záujme spoločného úsilia podieľať sa na realizácii zámerov stabilizácie a konsolidácie verejných financií na rok 2013, predstavitelia ZMOS a vláda SR podpísali *Memorandum o spolupráci pri uplatňovaní rozpočtovej politiky*

orientovanej na zabezpečenie finančnej stability verejného sektora na rok 2013. Vychádzajúc z uvedeného, vláda sa okrem iného zaviazala: schváliť a presadzovať na rokovaní Národnej rady Slovenskej republiky návrh rozpočtu verejnej správy na roky 2013 až 2015 tak, aby zabezpečoval zníženie deficitu verejných financií na úroveň 2,9 % HDP v roku 2013, a v prípade potreby prijať ďalšie opatrenia na dodržanie cieleného schodku rozpočtu verejnej správy na rok 2013; rozpočet verejnej správy, jeho realizáciu a návrhy dodatočných zmien, týkajúcich sa rozpočtov miest a obcí vopred prerokovať so ZMOS; príjmy obcí a vyšších územných celkov z predaja ich majetku oslobodiť od dane z príjmov; v roku 2012 a 2013 prijať legislatívne opatrenia na stabilizáciu príjmov a zníženie výdavkov miest a obcí bez negatívneho vplyvu na rozpočet verejnej správy s cieľom vytvoriť podmienky na zabezpečenie ich zákonom stanovených povinností voči občanom; v prípade potreby k aktuálnym problémom uskutočniť mimoriadne rokovanie vlády za účasti zástupcov ZMOS a Združenia SK 8 [7].

Na druhej strane, ZMOS sa zaväzuje v rámci svojej rozpočtovej politiky presadzovať prípravu, schvaľovanie a realizáciu rozpočtov miest a obcí na rok 2013 v súlade s cieľmi tohto memoranda; presadzovať a pôsobiť na svojich členov, aby v záujme naplnenia cieľov schválili a realizovali svoje rozpočty na rok 2013 s úsporou kvantifikovanou v rozsahu cca 5 % osobných výdavkov a 10 % výdavkov na tovary a služby miest a sídel s počtom obyvateľov nad 2 000, čo bude mať výrazný dopad na fungovanie samospráv. Ako uvádza J. Dvonč: „*neprijatie takejto dohody by mohlo do budúcnosti sťažiť rokovania miestnych samospráv s vládou*“ [3, 3]. Samosprávy budú nútené pristúpiť k zvyšovaniu daní z nehnuteľnosti, za psa, k zvýšeniu poplatku za komunálny odpad. Dôjde k prepúšťaniu pracovníkov, ku kráteniu investícií a prevádzkových nákladov, k zníženiu dotácií na kultúru, šport. V niektorých prípadoch dokonca môže dôjsť aj k pozastaveniu investičných projektov z fondov EÚ. Na príspevok ku konsolidácii sa tak poskladá 138 slovenských miest a približne 2 700 slovenských obcí. Obce a mestá majú na výdavkoch ušetriť formou rezerv 166 miliónov EUR. Vyššie územné celky ku konsolidácii prispejú sumou ďalších 38 miliónov EUR [3]. Memorandum má odporúčací charakter, t. j. nie je právne záväzné, a je na zvážení každej samosprávy ako a či ku konkrétnym opatreniam pristúpi.

1. Decentralizácia kompetencií

Kompetencie samosprávy sa vo všeobecnosti delia na *originálne*, pri ktorých obce vystupujú vo vlastnom mene, a na *prenesený výkon pôsobnosti štátnej správy*, v rámci ktorých vystupujú v mene štátu [5]. Originálne samosprávne kompetencie samospráva vykonáva v oblastiach určených zákonom, ale pod-

la finančných možností vlastných príjmov, k čomu musí dosiahnuť konsenzus občanov a poslancov, resp. orgánov samosprávy [6]. Zákomom č. 416/2001 Z. z. o prechode niektorých pôsobností z orgánov štátnej správy na obce a na vyššie územné celky sa rozhodlo o prechode takmer 400 pôsobností z ministerstiev, z krajských úradov a okresných úradov na obce a na vyššie územné celky. Po realizácii ustanovení tohto zákona sa Slovenská republika stala v roku 2004 decentralizovaným štátom s významným rozsahom kompetencií miestnych i regionálnych orgánov územnej samosprávy.

Slovenská republika sa zaviazala dodržiavať ustanovenia článku 9 Európskej charty miestnej samosprávy o finančných zdrojoch miestnych orgánov. V súlade s čl. 9 ods. 1 charty: „*miestne orgány majú v rámci hospodárskej politiky štátu právo na primerané vlastné finančné zdroje, s ktorými môžu voľne disponovať v rámci svojich právomocí*“. V súlade s čl. 9 ods. 7 charty: „*dotácie miestnym orgánom na ich samosprávnú činnosť nie sú účelovo viazané, a neobmedzuje sa základná sloboda miestnych orgánov uskutočňovať svoju politiku v rámci vlastnej pôsobnosti*“ [4, 178]. Charta naznačuje systém fungovania samosprávy v Európe, jej funkcie, kompetencie a financovanie, a nepriamo i jej vzťahy so štátnou správou. Umožňuje tiež ochranu finančne slabších samospráv [2].

Slovenská republika sa ďalej zaviazala dodržiavať ustanovenie čl. 3 ods. 1 charty: „*miestna samospráva označuje právo a spôsobilosť miestnych orgánov v medziach zákona spravovať a riadiť podstatnú časť verejných záležitostí v rámci ich kompetencií a v záujme miestneho obyvateľstva*“. Rovnako i čl. 4 ods. 3 charty: „*vo všeobecnosti správu verejných vecí vykonávajú prednostne tie orgány, ktoré sú k občanovi najbližšie. Priznanie kompetencie inému orgánu by malo zohľadňovať rozsah a charakter úlohy i požiadavky efektívnosti a hospodárnosti*“, ako aj čl. 4 ods. 5 charty: „*tam, kde právomocí deleguje ústredný alebo regionálny orgán a pokiaľ je to možné, majú miestne orgány právo prispôbiť ich vykonávanie miestnym podmienkam*“ [4, 177]. Avšak, realizácia kompetencií bez finančných a materiálnych záruk nie je možná a dlhodobo udržateľná. Obce prenesený výkon štátnej správy vykonávajú iba vtedy, ak boli úlohy štátnej správy prenesené v súlade so zákonom, a štát obci súčasne poskytol potrebné finančné a materiálne prostriedky. Prax je však taká, že štát zákonom presúva úlohy na územnú samosprávu, avšak bez požadovaného finančného krytia. Obce potom niektoré zákonom uložené úlohy ani nevykonávajú, čím porušujú zákon. Vzhľadom na zložitú finančnú situáciu, a to i napriek garantovaným právam, vyplývajúcim z charty, sa samosprávy budú musieť podieľať na ozdravení verejných financií podľa vlastných možností a schopností.

2. Problémový výkon prenesených kompetencií miestnej samosprávy

Základom kvalitného a efektívneho fungovania každej samosprávy je dobre fungujúci finančný mechanizmus. Problém s financovaním prenesených kompetencií je charakteristický pre väčšinu obcí a miest. Uvedené potvrdzujú aj E. Balážová a H. Dienerová, ktoré na základe uskutočnenej analýzy uvádzajú, že: „*vybrané miestne samosprávy v rokoch 2009 a 2010 museli dotovať cca 20 % výdavkov z vlastných zdrojov na dofinancovanie preneseného výkonu štátnej správy*“ [1, 19]. Ako autorky ďalej uvádzajú, najmenej problémová agenda je matričná agenda. Naopak, najkritickejšou oblasťou bola starostlivosť o životné prostredie, kde samosprávy museli túto oblasť v roku 2010 dotovať z vlastných zdrojov vo výške 57,10 %. Z hľadiska dotovania vlastných prostriedkov, v roku 2010 kritickou oblasťou bolo aj financovanie stavebného úradu, kde deficit zdrojov zo štátneho rozpočtu činil 31,75 %, a agenda školského úradu 14,37 %. Podfinancovanou je aj agenda registra obyvateľstva, ktorú samosprávy museli vykryť čiastkou 40 % z vlastných zdrojov. Agenda špeciálneho stavebného úradu bola zo samosprávnych zdrojov dofinancovaná v rozsahu 25,02 % z vlastných prostriedkov [1]. Správne poplatky za výkon týchto kompetencií sú príjmom bežného rozpočtu miestnej samosprávy. Avšak, na základe výsledkov zverejnenej analýzy je zrejmé, že správne poplatky pokrývajú náklady s tým spojené iba vo výške 12 %, pričom skutočné výdavky, potrebné na agendu registra predstavujú 40 %. Správne poplatky sú ich schopné pokryť iba v rozsahu 7 %. Finančnú poddimenzovanosť prenesených kompetencií je nevyhnutné riešiť napr. aj zmenou zákona o správnych poplatkoch, pričom na celkové pokrytie výkonu prenesených kompetencií by bolo potrebné zvýšiť približne na 2,75 násobok súčasného stavu [1].

3. Problémový výkon kompetencií regionálnej samosprávy

Problémy s financovaním preneseného výkonu štátnej správy sú rovnako aj na úrovni samosprávnych krajov. Vychádzajúc zo zákonov č. 416/2001 Z. z., č. 446/2001 Z. z. a zákona č. 135/1961 Zb., vyššie územné celky prevzali do svojej pôsobnosti cesty II. a III. triedy v takom stave, v akom sa v tom čase nachádzali. Samosprávne kraje nemajú potrebné kapacity na spracovanie kvalitných plánov dopravnej obslužnosti, čo je aj dôvodom neefektívnej dopravy vo verejnom záujme. Mimoriadne zložitým problémom je aj otázka nevysporiadaných pozemkov, zabratých výstavbou pozemných komunikácií. Neexistencia vybudovaných diaľnic a rýchlostných ciest II. a III. triedy spôsobuje to, že sú komunikácie enormne zaťažované nákladnou dopravou, na ktoré ale nie sú stavané a prispôbované, čím dochádza k ich znehodnoteniu. Vyššie územné celky sú povinné zabezpečiť výstavbu, správu a údržbu ciest II. a III. triedy, no prostriedky na rozsiahlejšie opravy v dôsledku ich poško-

dzovania jednoducho nemajú. V súčasnosti sa tento trend značne rozmáha, a jediným nástrojom ako sa ubrániť pred prípadným nedobrovoľným poškodzovaním, sú legislatívne nástroje a obmedzenia pre kamiónovú a nákladnú dopravu, čo je pre prepravcov neprípustné [8].

V oblasti regionálneho zdravotníctva, samosprávne kraje požadujú zrovnoprávniť financovanie regionálnych nemocníc so štátnymi nemocnicami, čím by sa vytvorili rovnaké podmienky v systéme zdravotníckej starostlivosti; oddéliť regionálne nemocnice; vypracovať kategórie nemocníc s určením ich spádových oblastí; legislatívne upraviť ochranu majetku nemocníc pred exekúciou; zrovnoprávniť postavenie regionálnych nemocníc pri uzatváraní zmlúv so zdravotnými poisťovňami a i..

Samosprávne kraje, vyššie územné celky, vynakladajú na sociálne služby zo svojho rozpočtu finančné prostriedky nad rámec svojich príjmov (ročne viac ako 180 miliónov EUR), s negatívnym dopadom na iné oblasti, ktoré sú povinné zabezpečiť. Veľkým rozdielom medzi regionálnou a miestnou samosprávou je, že kým obce poskytujú služby v sociálnej oblasti prostredníctvom štátneho rozpočtu, tak samosprávne kraje ich musia zabezpečiť z vlastných zdrojov v rámci svojich rozpočtov. Ďalším cieľom, ktorý by mohol byť nápomocný, je viaczdrojové financovanie, pripoistenie za účelom poskytovania sociálnych služieb, zmena posudkovej činnosti, podpora terénnych sociálnych služieb a tvorba funkčnej siete [8], ako aj aktívne zapojenie predstaviteľov samosprávy do regionálnych sociálnych partnerstiev za účelom zhodnotenia kladov a riešenia ekonomických a sociálnych problémov na lokálnej či regionálnej úrovni [10].

Záver

Každá obec, každé mesto či región majú svoj vlastný potenciál pre rozvoj, ktorý v záujme správneho nastavenia cieľov je nutné správne identifikovať a správne využívať v snahe čo najlepšie obstáť v konkurencii s ostatnými. Niekoľkoročné skúsenosti s realizáciou prenesených kompetencií na územnú samosprávu zo strany štátu poukazujú na viaceré nedostatky existujúceho systému. Je potrebné si uvedomiť, že takmer 3 000 slovenských samospráv disponuje rovnakou kompetenčnou silou, ktorá im dáva rovnaké oprávnenia, pričom medzi samosprávami existujú značné rozdiely. Nie každá samospráva má dostatok možností, prostriedkov – či už finančných alebo materiálnych, dostatok sily na to, aby kompetencie či už originálne alebo prenesené v praxi riadne a plne realizovala. Rozdiely sú zjavné už len pri zohľadnení počtu obyvateľov, veľkosti rozlohy, demografických ukazovateľov, veľkosti katastra, ale aj ekonomických a hospodárskych možností každej jednej samosprávy.

Vzhľadom na špecifickosť a rôznorodosť prostredia, je nevyhnutné vykonať audit výkonu kompetencií a úloh územnej samosprávy. Zámerom komplexného auditu verejnej správy, je vzhľadom na súčasnú destabilizáciu financovania obcí, miest a samosprávnych krajov, dôsledne analyzovať verejné služby a náklady, súvisiace s ich poskytovaním na miestnej úrovni. Výsledkom auditu by malo byť dôsledné preverenie stavu výkonu pôsobnosti štátnej správy, prenesenej na orgány územnej samosprávy a ich financovania, ako aj stavu výkonu samosprávnej pôsobnosti, s cieľom navrhnúť a zabezpečiť optimalizáciu výkonu týchto pôsobností.

Literatura:

- [1] BALÁŽOVÁ, E., DIENEROVÁ, H. Financovanie prenesených kompetencií zo štátnej správy na miestnu samosprávu. In: *Územná samospráva*, roč. VIII., č. 2/2012. ISSN 1336-6475. s. 18-19
- [2] Európska charta miestnej samosprávy
- [3] Hospodárske noviny, 18. 10. 2012
- [4] KOVÁČOVÁ, E. *Verejná správa na Slovensku. Úlohy a postavenie územnej samosprávy*. Banská Bystrica: FPVaMV UMB, 2010. 239 s. ISBN 978-80-557-0101-1.
- [5] KOVÁČOVÁ, E. *Verejná správa v SR a jej súvislosti*. Banská Bystrica: FPVaMV UMB, 2011. 194 s. ISBN 978-80-557-0299-5.
- [6] KRÁLIK, J. *Samospráva a jej miesto v politickom systéme*. Banská Bystrica: FPVaMV UMB, 2007. 174 s. ISBN 978-8083-386-2.
- [7] Memorandum o spolupráci pri uplatňovaní rozpočtovej politiky orientovanej na zabezpečenie finančnej stability verejného sektora na rok 2013 medzi Vládou Slovenskej republiky a Združením miest a obcí Slovenska, podpísané dňa 18.10.2012.
- [8] Správa o niektorých problémoch v oblasti územnej samosprávy a návrhy na ich riešenie. Správa bola prerokovaná na zasadnutí Vlády SR, dňa 21. 11. 2012.
- [9] *Územná samospráva*, roč. VIII., č. 2/2012. ISSN 1336-6475
- [10] UHLEROVÁ, M. Sociálny dialóg a sociálne partnerstvo ako možné nástroje rozvoja regiónov. In: *Hradecké ekonomické dny 2012*, Hradec Králové, ČR: Univerzita Hradec Králové, s. 297 – 302.

VYBRANÉ PROBLÉMY ÚČTOVÁNÍ DLOUHODOBÉHO MAJETKU U PŘÍSPĚVKOVÝCH ORGANIZACÍ

SELECTED ISSUES OF LONG-TERM ASSETS ACCOUNTING BY SEMI-BUDGETARY ORGANIZATIONS

Jaroslav Kovárník, Pavel Jedlička

Univerzita Hradec Králové

jaroslav.kovarnik@uhk.cz, pavel.jedlicka@uhk.cz

Klíčová slova:

dlouhodobý majetek – příspěvková organizace – účetnictví

Key words:

long-term asset – semi-budgetary organizations – accounting

Abstract:

This article is focused on the issue of accounting about long-term assets by semi-budgetary organizations. These organizations, established usually by organizational units of the state or by local authorities, serve usually to the public interests. Semi-budgetary organizational manages with resources obtained by its own activities and with resources obtained from other subjects, especially from the founder. Considering all specifics of the operation of these organizations there are also significant differences in accounting compared with classic profit sector. This article is focused on the analysis of the selected issues which relate to the accounting about long-term assets.

Úvod

V ekonomickém prostředí každého státu, tedy i České republiky, existuje vedle soukromého sektoru i sektor veřejný, resp. smíšený. V tomto sektoru operují instituce, jejichž hlavní činností není tvorba zisku, ale mají jiné, veřejně prospěšné cíle. Jedná se např. mateřské školy, základní školy, nemocnice, církve, nadace, veřejné knihovny, divadla a další. Nicméně i tyto subjekty pochopitelně vstupují do právních vztahů s podnikatelskými subjekty a operují v běžném tržním prostředí. Jejich hospodaření však bývá složitější, protože ve většině případů mají jednak zdroje, které si vytvořili vlastní činností (např. prodejem vstupenek apod.), ale tyto zdroje nejsou dostačující pro provoz dané instituce a je nutné, aby daná organizace, jejíž činnost je žádoucí, získala další prostředky od jiných subjektů. V závislosti na konkrétní podobě dané organizace mohou těmito subjekty být zřizovatelé (dotace z rozpočtu státu, kraje nebo obce), členové (členské příspěvky) či dárci.

Tento příspěvek se zaměřuje na jednu konkrétní kategorii účetních operací, a sice účtování o dlouhodobém majetku u tzv. příspěvkových organizací porovnání s klasickými podnikatelskými účetními jednotkami.

1. Účtování o dlouhodobém majetku v podnikatelském sektoru

Pro podnikatele jsou z hlediska právní úpravy účetnictví důležité především Zákon o účetnictví, Vyhlášky ministerstva financí, České účetní standardy, případně Zákon o dani z příjmů.

V případě dlouhodobého majetku je pro daňové účely stěžejní Zákon o dani z příjmu, který stanovuje pro dlouhodobý nehmotný majetek povinnou hranici pořizovací ceny 60 000 Kč, u dlouhodobého hmotného majetku je to pak 40 000 Kč. Každý majetek, který splňuje podmínku dlouhodobého používání a překračuje svou pořizovací cenou uvedenou hranici se pro daňové účely řadí mezi dlouhodobý nehmotný a dlouhodobý hmotný majetek. Zmiňovaný zákon dále stanoví přesné kategorie tzv. odpisových skupin, které pro daňové účely jasně vymezují životnost daného majetku. Z daňového hlediska tedy např. osobní automobil funguje u všech firem shodně 5 let, neboť to je doba odepisování u druhé odpisové skupiny, kam je osobní automobil zařazen. Nerozlišuje se, zda byl tento automobil pořízen v lednu daného kalendářního roku nebo v prosinci, stejně jako se nezohledňuje frekvence skutečného používání.

Většina majetku (s výjimkou pozemků a uměleckých děl) je následně tzv. odepisována. Tato činnost ve své podstatě znamená, že se pořizovací cena majetku postupně, během doby stanovené zákonem, přesunuje do daňově uznatelných nákladů. Zákon o dani z příjmů dává účetním jednotkám možnost volby mezi rovnoměrnou a zrychlenou metodou odepisování, ale následně stanovuje přesné postupy pro výpočet odpisů, od kterých se už žádná účetní jednotka nesmí odchýlit. Vypočítané částky tak představují maximální hranici, do které lze opotřebení určitého majetku v daném roce považovat za daňově uznatelné náklady.

Vedle daňového pohledu na dlouhodobý majetek existuje však i pohled účetní. Zákon o účetnictví ani České účetní standardy žádným způsobem nestanovují hranici pro určení dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku, nechávají toto rozhodnutí zcela v kompetenci účetní jednotky. Většina účetních jednotek tak používá i z hlediska účetního stejné hranice, které stanovuje Zákon o dani z příjmů pro účely daňové, tedy 60 000 Kč pro nehmotný a 40 000 Kč pro hmotný majetek, ale není to povinné. Vyšší hranice se vyskytují minimálně, protože pak v takovém případě by účetní jednotka sice z účetního hlediska majetek, který by převýšil hranice 60 000 Kč, resp. 40 000 Kč, ale nepřevýšil účetní hranice stanovené účetní jednotkou, nepovažovala za

dlouhodobý majetek, evidovala by ho pravděpodobně na účtu „materiál na skladě“ (obvykle účet 112), ze kterého by danou částku mohla rozpustit do nákladů (spotřeba materiálu, obvykle účet 501) v podstatě kdykoliv, ovšem z hlediska daňového by musela zpětně tento majetek evidovat jako dlouhodobý, zařadit ho do příslušné odpisové skupiny, vypočítat odpisy podle rovnoměrné nebo zrychlené metody a pouze tyto částky použít jako daňově uznatelný náklady při výpočtu daňového základu pro daň z příjmů. Je tedy patrné, že by účtování v této situaci bylo velice komplikované.

S druhou alternativou, tedy nižšími hranicemi, už se lze v praxi setkat poměrně často. Přesněji se lze setkat se situací, že si účetní jednotka stanoví hranice dvě – jednu pro klasickou kategorii dlouhodobého hmotného, resp. nehmotného majetku, kde použije částky stanovené Zákonem o dani z příjmů, a druhou, nižší hranici, pro stanovení tzv. drobného dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku. V případě, že pořizovací cena majetku překročí hranice 60 000 Kč, resp. 40 000 Kč, je zařazen klasicky mezi dlouhodobý nehmotný nebo dlouhodobý hmotný majetek a odepisován. V případě, že je pořizovací cena nižší, ale překročila účetní jednotkou stanovenou hranici, je tento majetek zařazen do kategorie drobného majetku, který se odepisuje podle účetních postupů. S ohledem na skutečnost, že daňové odpisy představují maximální částky, které lze považovat za daňově uznatelný náklad, nebude v tomto případě s uznáním těchto nákladů žádný problém. Pouze v případě, že by pořizovací cena majetku byla nižší, než je hranice pro drobný majetek, je tento zařazen mezi materiál a může být spotřebován v podstatě kdykoliv.

Z hlediska použitých zdrojů je zajímavá situace, kdy je dlouhodobý majetek účetní jednotce darován. V tomto případě se majetek eviduje na účtu ostatní kapitálové fondy (obvykle číslo 413), stejně jako např. vklady společníků nad rámec základního kapitálu. Je zajímavé si uvědomit, že darovaný majetek (podobně, jako např. v případě vkladů společníků do základního kapitálu) se objevuje v rozvaze na straně aktiv v příslušné položce podle pořizovací ceny, zatímco v pasivech na výše zmíněných kapitálových fondech. Ale zatímco z aktivního účtu bude daný majetek dříve či později vymazán (jednorázově spotřebován nebo odepsán), daná částka odpovídající pořizovací ceně bude přesunuta do nákladů a majetek vyřazen z evidence, tak na výše zmíněném pasivním účtu tato částka bude figurovat neustále. I když účetní jednotka fyzicky daný majetek už dávno nemusí mít, na účtu ostatní kapitálové fondy stále uvidí částku, která odpovídala hodnotě darovaného majetku.

2. Účtování o dlouhodobém majetku u příspěvkových organizací

U příspěvkových organizací je účtování o dlouhodobém majetku poněkud složitější. Daňové předpisy se pochopitelně vztahují i na tyto jednotky, používají se zde tedy stejné hodnoty pořizovací ceny pro zařazení do kategorie dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku jako v případě podnikatelů, ovšem u těchto jednotek bývá obvykle buď Vyhláškou, nebo Nařízením zřizovatele stanovena hranice pro drobný dlouhodobý nehmotný a hmotný majetek. Zatímco podnikatelé mají v tomto ohledu možnost volby a tyto kategorie si vytvářet nemusí (i když z hlediska věrného a poctivého obrazu účetnictví je to žádoucí), příspěvkové organizace možnost volby nemají.

Závažnějším problémem je však skutečnost, že ve většině případů nemají tyto subjekty dostatečné vlastní zdroje na pořízení dlouhodobého majetku, a dostávají za tímto účelem dotace od zřizovatele, ať už ryze účelové (na pořízení konkrétního majetku), nebo tzv. investiční dotace (suma prostředků, se kterou daná účetní jednotka hospodář a používá tyto zdroje k obnově dlouhodobého majetku). Tyto prostředky figurují na bankovních účtech daných institucí. V okamžiku, kdy dojde k pořízení dlouhodobého majetku nákupem, je tento klasicky zařazen do užívání na vybraném aktivním účtu podle charakteru daného majetku. Zároveň s touto transakcí se však majetek zařazuje mezi vlastní jmění (pasivní účet 401), kde se souvztažně používá účet Fond reprodukce majetku (pasivní účet 416, který se však v tuto chvíli objevuje na straně má dáti). Celkově vzato, daný majetek pořízený koupí zvyšuje obě strany rozvahy (stranu aktiv na vybraném majetkovém účtu, stranu pasiv na účtu závazku vůči dodavatelům), ale uvedený zápis 416 / 401 stranu pasiv zároveň zvyšuje i snižuje, bilanční sumu tedy neovlivní. Účetní jednotka tak de facto ví, že daný majetek byl pořízen (zůstatek ve vlastním jmění na účtu 401), ale zároveň ví, že nebyl pořízen z jejích zdrojů, ale ze zdrojů, které získala v minulosti (nejčastěji formou opotřebení již vlastněného majetku, jak bude vysvětleno dále).

Dlouhodobý majetek je totiž následně zařazen do příslušné odpisové skupiny v souladu se Zákonem o dani z příjmů a vypočítané částky odpisů se pochopitelně účtují. V okamžiku zaúčtování odpisu (kdy vzniká účet oprávek, tedy záporný zůstatek na aktivním účtu, a zároveň daná částka vstupuje do nákladů, ve své podstatě tedy dochází ke snížení obou stran rozvahy) však dochází zároveň k zaúčtování účetního případu označovaného jako tvorba zdrojů ve výši odpisů. Tento případ obsahuje na straně má dáti účet vlastního jmění, tedy 401, de facto dochází ke snížení hodnoty daného majetku, tato hodnota tedy na rozdíl od podnikatelského sektoru u těchto organizací klesá nejen na straně aktiv, ale i na straně pasiv, ovšem zatímco na straně aktiv se pro toto snižování používá účet oprávek (pořizovací cena je pak na

majetkovém účtu, celková výše odpisů na příslušném účtu oprávek, aktuální zůstatkovou cenu lze zjistit prostým odečtením), na straně pasiv se hodnota snižuje přímo na účtu vlastního jmění, kde tak figuruje pouze zůstatková cena. Souvztažně s účtem 401 se na straně dal použije právě účet 416, tedy účet fond reprodukce majetku.

Zatímco u podnikatelského subjektu se zaúčtováním odpisů přenáší daná částka do nákladů a dochází tak ve své podstatě ke „skrytí“ části zisku, který je tak uchráněn nejen před zdaněním, ale hlavně před rozdělením a tyto prostředky se následně mohou použít pro další rozvoj podniku, u příspěvkových organizací se tyto prostředky získávají výše zmíněným způsobem. Tyto organizace totiž už původní dlouhodobý majetek, se kterým začínaly hospodařit, získaly buď od zřizovatele, jiného dárce, nebo si ho sice koupily, ale za prostředky, které získaly od zřizovatele. Bude-li uvažována situace, že daná účetní jednotka obdržela dotaci na pořízení dlouhodobého majetku, jedná se ve své podstatě o majetek, který byl pořízen za cizí prostředky. Tyto prostředky byly sice fyzicky zaplacený dodavateli, ovšem pokud by byl majetek pouze odepsán, jeho pořizovací cena se sice přesune do nákladů, ale protože příspěvková organizace nevytváří zisk, nedochází tímto způsobem k tvorbě zdrojů na pořízení nového majetku, jako je tomu u podnikatelských subjektů. Příspěvková organizace výše zmiňovanou operací 401 / 416 na jedné straně snižuje hodnotu vlastního jmění, a na druhé straně právě přesouvá uvedené částky na účet fond reprodukce majetku. Po skončení odepisování a vyřazení majetku z evidence tak daný majetek mizí nejen z aktivních účtů, ale také z účtu 401, ovšem celá částka, která odpovídá původní pořizovací ceně, se objevuje na účtu 416. Při následném pořízení nového majetku tak lze použít uvedené zdroje z fondu reprodukce majetku a použít výše zmíněný zápis 416 / 401. Tato situace může být tedy chápána tak, že účetní jednotka vždy nahrazuje vyřazený majetek majetkem novým, na jehož pořízení však použije prostředky daného fondu.

Otázkou ovšem zůstává, jak postupovat v případě darů. Teoreticky by měl být postup vcelku jednoznačný. Hodnota darovaného majetku se zaúčtuje na majetkový účet v souvztažnosti s účtem vlastního jmění 401 (v případě nákupu by se zde použil závazek vůči dodavateli). Během následného odepisování se klasicky zaúčtuje odpis a současně s tím druhý účetní zápis, který však bude probíhat stejně, jak již bylo vysvětleno, tedy 401 / 416. Tato situace demonstruje ještě lépe využití a fungování účtu 416, protože je pravděpodobné, že při zahájení činnosti dané organizace obdržela daná účetní jednotka kromě případných dotací na pořízení nového majetku i nějaký majetek, který původně vlastnil zřizovatel, právě darem. V tomto případě se pak celá hodnota tohoto daru postupně přesune na účet fondu reprodukce

majetku, odkud může být následně použita pro pořízení nového majetku. Je nutné zmínit skutečnost, že pokud dar je osvobozen od daně darovací, je vyloučen z daňového odpisování. Nicméně účetní odpisy se mohou uplatňovat.

Nicméně, především při darování drobného majetku, jehož hodnota je tedy nižší než 40 000 Kč, lze v praxi narazit na celou řadu jiných postupů. Teoreticky by i v tomto případě měl být postup neměnný, majetek by se měl zařadit na účet vlastního jmění a v okamžiku odepisování by se měl tvořit fond reprodukce majetku na vrub vlastního jmění. Problém je však v tom, že drobný majetek se nemusí odepisovat, ale teoreticky může vstoupit do nákladů jednorázově ve formě spotřeby. Právě tento moment pravděpodobně vede k tomu, že se v praxi lze setkat např. s postupem, kdy účetní jednotka sice přijetí daru zaúčtuje na vybraný majetkový účet souvztažně s účtem vlastního jmění 401, ale následně neřeší případně odpisy, ale ihned snižuje účet vlastního jmění 401 (na straně MD) souvztažně s účtem 649 (ostatní výnosy z činnosti). Majetek tak již není evidován ve vlastním jmění, figuruje pouze na majetkovém účtu a zároveň ve výnosech, které jsou však kompenzovány nákladem v okamžiku, kdy se účtuje o spotřebě (resp. odpisech). Tento postup však vede k tomu, že uvedený dar ve své podstatě nemá možnost vstoupit do hodnoty fondu reprodukce majetku. Jiný postup, se kterým se lze také setkat, zcela ignoruje pasivní účty. Některé účetní jednotky takový drobný dar zaúčtují na majetkový účet souvztažně s účtem oprávek, majetek tak sice je evidován na aktivním účtu, ale zároveň je hodnota aktiv snižována účtem oprávek, stranu pasiv rozvahy tato transakce vůbec neovlivní, a v okamžiku vyřazení majetku z evidence se použije opačný zápis (tedy oprávky na straně MD a majetkový účet na straně D). Tato situace vede nejen k tomu, že daný majetek nemá šanci ovlivnit hodnotu fondu reprodukce majetku, ale v podstatě neovlivňuje ani bilanční sumu. Oba uvedené přístupy budou pravděpodobně v rozporu s předpisy, ačkoliv žádný oficiální postup stanovený není, ale jak je patrné, nemožnost ovlivnit zůstatek účtu fondu reprodukce majetku je nedostatkem obou postupů. První postup má alespoň teoretickou možnost rozlišit situaci, kdy je majetek darován v jednom účetním období, ale vyřazen z evidence v období jiném, u druhého postupu je tato skutečnost naprosto irelevantní.

Závěr

Příspěvek se zabývá problematikou účtování o dlouhodobém majetku u soukromých subjektů a u příspěvkových organizací. Uvedené téma je velice komplikovanou záležitostí, především v souvislosti s odpisy, a detailní rozbor by byl pochopitelně výrazně delší, proto se autoři v příspěvku zaměřují pouze na vybrané problémy.

Hlavním tématem příspěvku je problematika darů, které u podnikatelských subjektů figurují na účtu ostatních kapitálových fondů, na kterém bude uvedená částka daru ve své podstatě figurovat po celou dobu existence dané účetní jednotky, u příspěvkových organizací se obdržení daru zachytí na účet vlastního jmění, přičemž následně se současně se zaúčtováním odpisů účtuje snižování vlastního jmění souvztažně s tvorbou fondu reprodukce majetku, který lze následně použít při pořizování nového majetku.

Autoři v žádném případě netvrdí, že naznačené postupy jsou jediné správné, v účetnictví lze často používat různé postupy, které vedou ke stejným výsledkům, ovšem tento naznačený postup na jedné straně umožňuje využít i darovaný majetek pro tvorbu zmiňovaného fondu, a zároveň pomáhá zachytit věrný a poctivý obraz skutečnosti. Nicméně jak je patrné z uvedeného příspěvku a jak bylo zmíněno výše, problematika účtování o dlouhodobém majetku je velice složitá a komplikovaná.

Literatura:

- [1] JANEČEK, V. Úvod do účetnictví. 1. vyd. Hradec Králové: Gaudeamus, 1997, 194 s. ISBN 80-7041-038-8.
- [2] KOVÁRNÍK, J., JEDLIČKA, P. Vybrané problémy účtování dotací. *Sborník z mezinárodní vědecké konference Hradecké ekonomické dny 2012*. Hradec Králové. Gaudeamus, 2012. ISBN 978-80-7435-171-6
- [3] Zákon č. 563/1991 Sb., o účetnictví, ve znění pozdějších předpisů.
- [4] Zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů, ve znění pozdějších předpisů.

ZADŁUŻENIE JEDNOSTEK SAMORZĄDU TERYTORIALNEGO W ŚWIETLE USTAWY O FINANSACH PUBLICZNYCH

LOCAL GOVERNMENT UNITS' DEBT IN THE LIGHT OF THE PUBLIC FINANCE ACT

Iwona Kowalska

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

iwona_kowalska@sggw.pl

Keywords:

deficit – local government – debt indicator – limit – financial forecast

Abstract:

The debt of local government is due to persistent budget deficit run every year. Under the EU's conditions of convergence it is reasonable to make requirements connected to the possibility of deepening deficits for the local governments more severe. At the same time, local governments are the main investors in the public spaces and thus their debt comes with actions aiming at improving the living standards of citizens. The aim of the article is to present virtues and vices of current debt limits for local governments as well as limits that are to be in force since 2014. Conclusions are supported by the analysis of debt limits for the year 2011 for the cases of local government units in the Lodz Region.

Wstęp

Zadłużenie jednostek samorządu terytorialnego (JST) jest wynikiem utrzymującego się deficytu budżetowego. Zgodnie z zapisami art. 217 ust. 1 ustawy o finansach publicznych z roku 2009 (u.f.p.)¹ - różnica między dochodami a wydatkami budżetu JST ze znakiem ujemnym stanowi deficyt budżetu JST. Deficyt jest stanem, w którym część sumy ustalonych wydatków budżetowych (przeważnie majątkowych) będzie pokrywana innymi niż dochody budżetowe środkami finansowymi (np. kredytami lub pożyczkami). Obecnie brak jest rozwiązań prawnych, które wprost by ograniczały wysokość deficytu budżetowego JST. Ale Ministerstwo Finansów w 2011 r. zaproponowało wprowadzenie takich regulacji tj. wskaźnika deficytu do dochodów budżetowych w latach: 2012 – na poziomie 4%; 2013 – 3%; 2014 – 2%; w kolejnych latach natomiast – 1%. Rozwiązanie to spotkało się z ostrym sprzeciwem organizacji reprezentujących samorząd terytorialny w ramach posiedzenia Komisji Wspólnej Rządu i Samorządu Terytorialnego (KWRiST).

¹ Dz. U. Nr 157, poz. 1240 ze zm.

Polityka kształtowania zadłużenia sektora publicznego, w tym zadłużenia sektora JST, jest nierzadko wyprowadzana z teorii ekonomicznych długu publicznego i deficytu budżetowego. Przegląd dorobku szkół ekonomicznych wskazuje, że przyzwolenie na zaciąganie długu publicznego ewaluowało w czasie od kategorycznie negatywnego jego wydźwięku reprezentowanego m.in. w poglądach J. S. Milla, J. B. Saya [1], P. A. Samuelsona [2] którzy dowodzili, że deficyt budżetowy oznacza ryzyko bankructwa i był traktowany jako obciążenie przyszłych pokoleń, aż po teorię nurtu interwencjonistycznego reprezentowaną m.in. przez J. M. Keynesa, który uważał, że w warunkach kryzysu deficyt nie jest zjawiskiem negatywnym, wręcz odwrotnie, może pomóc wejść na drogę wzrostu gospodarczego [3]. Dorobek szkół ekonomicznych może być pomocny w ocenie współczesnych zapisów legislacyjnych na temat zadłużenia publicznego. Celem artykułu jest zatem przedstawienie zalet i wad obowiązujących limitów zadłużania samorządów terytorialnych oraz limitów zadłużenia, które zaczną obowiązywać od roku 2014. Wnioski badawcze zostały wsparte analizą wskaźników limitów zadłużenia JST województwa łódzkiego.

1. Pułapy zadłużenia JST obowiązujące do 2013 r.

Zgodnie z art. 121 ust. 7 i 8 ustawy wprowadzającej u.f.p.² do 2013 r. obowiązują ustawowe pułapy zadłużenia JST określone w art. 169 i 170 u.f.p. z 2005 r.³ Łączna kwota przypadających w danym roku budżetowym:

- 1) spłat rat kredytów i pożyczek zaciągniętych na finansowanie deficytu budżetowego lub rolowanie długu (spłatę wcześniej zaciągniętych zobowiązań) bądź wykupu papierów wartościowych emitowanych przez JST na takie cele;
- 2) odsetek i dyskonta od zobowiązań, o których mowa w pkt. 1, oraz odsetek od kredytów i pożyczek krótkoterminowych zaciąganych na finansowanie przejściowego deficytu budżetu JST;
- 3) potencjalnych spłat kwot wynikających z udzielonych przez JST poręczeń oraz gwarancji nie może przekroczyć 15% planowanych na dany rok budżetowy dochodów (ogółem) JST (art. 169). Ponadto łączna kwota długu JST na koniec roku budżetowego nie może przekroczyć 60% wykonanych dochodów ogółem tej jednostki w tym roku budżetowym. W trakcie roku budżetowego zaś łączna kwota długu na koniec kwartału nie może przekraczać 60% planowanych w danym roku budżetowym dochodów. Przy obliczaniu tego wskaźnika nie bierze się pod uwagę emitowanych papierów wartościowych, kredytów ani pożyczek zaciąganych

² Dz.U. Nr 157, poz. 1241.

³ Dz. U. Nr 249, poz. 2104 ze zm.

w związku z umową zawartą z podmiotem dysponującym bezzwrotnymi środkami z budżetu UE lub pomocy państw członkowskich EFTA (art. 170 u.f.p.).

Do słabych stron obowiązujących ograniczeń prawnych zadłużenia JST należy zaliczyć:

1. Obowiązywanie tych samych ograniczeń prawnych zaciągania i obsługi długu niezależnie od szerokości, wielkości, potencjału dochodowego i struktury dochodów JST.
2. Istnienie rozbieżności w metodach oceny zdolności do zaciągania i obsługi długu stosowanych przez instytucje finansowe (głównie banki) i agencje ratingowe.
3. Uzależnienie poziomu wypłat na obsługę długu od stanu finansów publicznych, a konkretnie od poziomu relacji państwowego długu publicznego do PKB.
4. Brak uzasadnienia merytorycznego do ustalenia wskaźnika poziomu długu na poziomie nie przekraczającym 60% dochodów JST.
5. Brak gwarancji dla JST, że nie utraci płynności finansowej w sytuacji przekroczenia wskaźników (60% zadłużenia do dochodów oraz 15% na spłatę zadłużenia do dochodów).

2. Dopuszczalne granice długu JST od 2014 r.

Począwszy od roku 2014 nie będzie można uchwalić budżetu, którego realizacja spowoduje, że w roku budżetowym oraz w każdym roku następującym po roku budżetowym kwota wydatkowanych środków na spłatę długu w odniesieniu do dochodów ogółem przekroczy tzw. indywidualny wskaźnik zadłużenia (art. 243 u.f.p.).

W świetle art. 243 u.f.p. do długu zalicza się:

- **s**płatę rat kredytów i pożyczek o których mowa w artykule 89 ust.1 pkt 2-4 oraz art. 90 wraz z odsetkami;
- **w**ykup papierów wartościowych;
- **p**otencjalne spłaty kwot wynikające z udzielonych poręczeń i gwarancji.

Ustawodawca przewidział także wyłączenia dotyczące wskaźnika zadłużenia JST. Zgodnie z art. 243 ust. 3 u.f.p. do obliczania wskaźnika spłat (i potencjalnych spłat) zobowiązań nie wlicza się kwot wynikających z tytułu:

- 1) wyemitowanych papierów wartościowych, kredytów i pożyczek zaciągniętych w związku ze środkami określonymi w umowie zawartej z podmiotem dysponującym środkami pochodzącymi z budżetu UE lub pomocy finansowej udzielonej przez państwa EFTA; przy czym odsetki od tego typu zobowiązań muszą być brane pod uwagę przy wyliczeniu spłat;

- 2) poręczeń i gwarancji udzielonych samorządowym osobom prawnym, o ile realizują one zadania JST z wykorzystaniem środków z budżetu UE lub środków pomocy finansowej państw EFTA.

Warto podkreślić, iż zapisy definiujące dług w artykule 243 są jeszcze węższe niż zapisy definiujące dług w artykule 72 u.f.p, gdzie uwzględniono dodatkowo: wymagalne zobowiązania oraz przejęte depozyty. Brak jest także doprecyzowania czy zaciąganie kredytów i emisja obligacji ma służyć pokryciu deficytu czy też finansowaniu przejściowych problemów z płynnością. Indywidualny ogranicznik wyliczany będzie jako średnia arytmetyczna wskaźników z trzech lat poprzedzających rok, na który uchwalany jest budżet. Wskaźnik dla danego roku będzie obliczany jako różnica dochodów i wydatków bieżących powiększonych o dochody ze sprzedaży majątku do dochodów ogółem budżetu. Dla roku poprzedzającego dane stanowić będzie plan wykazany w sprawozdaniu za trzy kwartały, a dla lat wcześniejszych wartości wykonane wynikające ze sprawozdań rocznych. Wysokość dopuszczalnego zadłużenia będzie obliczana na podstawie wzoru⁴:

$$\left(\frac{R+O}{D}\right)_n \leq \frac{1}{3} * \left(\frac{Db_{n-1} + Sm_{n-1} - Wb_{n-1}}{D_{n-1}} + \frac{Db_{n-2} + Sm_{n-2} - Wb_{n-2}}{D_{n-2}} + \frac{Db_{n-3} + Sm_{n-3} - Wb_{n-3}}{D_{n-3}} \right)$$

Zdaniem przedstawicieli JST błędy w konstrukcji wskaźnika zadłużenia dotyczą:

- nieuwzględnienia w liczniku przychodów nie generujących długu: nadwyżki budżetowe, wolne środki;
- bazowania na danych historycznych co może spowodować sytuację w której dobre wyniki z okresu koniunktury stanowić będą podstawę do wyliczenia wskaźnika na okres dekoniunktury, nadmiernie windując możliwości finansowe jednostki i odwrotnie – złe wyniki finansowe

⁴ gdzie:

R – planowana na rok budżetowy, łączna kwota z tytułu spłaty rat kredytów i pożyczek, wykupów papierów wartościowych,
O – planowane na rok budżetowy odsetki od kredytów i pożyczek, odsetki i dyskonto od papierów wartościowych, spłaty kwot wynikających z udzielonych poręczeń i gwarancji,
D – dochody ogółem budżetu w danym roku budżetowym,
Db – dochody bieżące,
Sm – dochody ze sprzedaży majątku,
Wb – wydatki bieżące,
n – rok budżetowy, na który ustalana jest relacja,
n-1 – rok poprzedzający rok budżetowy, na który ustalana jest relacja,
n-2 – rok poprzedzający rok budżetowy o dwa lata,
n-3 – rok poprzedzający rok budżetowy o trzy lata.

z okresu dekoniunktury stanowić będą podstawę do wyliczenia zaniżonego wskaźnika na okres koniunktury.

Ponadto konstrukcja mianownika oparta o dochody ogółem powoduje, że im wyższe dochody ogółem, tym bardziej zmniejszają się możliwości zadłużenia się danej JST. Jest to rozwiązanie niesprawiedliwe dla aktywnych JST pozyskujących środki zewnętrzne, co skutkuje niestety zwiększeniem wielkości mianownika. W efekcie negatywnymi skutkami dla samorządów będzie:

- wydłużenie okresu kredytowania przy jednoczesnym wzroście kosztów obsługi długu (wyższe odsetki);
- presja na wyzbycie się majątku;
- ograniczenie możliwości rozwojowych.

Słabymi stronami zmian w zakresie wprowadzenia nowych ograniczeń prawnych zadłużenia JST jest:

1. Powiązanie poziomu deficytu budżetu JST i wypłat na obsługę długu JST z poziomem deficytu budżetu państwa i relacją państwowego długu publicznego do PKB. Powiązania długu JST z państwowym długiem publicznym nie są korzystne dla JST, gdyż pogorszenie się stanu finansów publicznych w kraju wiąże się ze stopniowym ograniczaniem zdolności JST do zaciągania i obsługi długu. Rygorystyczne regulacje prawne w zakresie zadłużania się JST mogą stać się przeszkodą w realizacji inwestycji samorządowych i będą ograniczać rozwój JST, jak również korzystanie przez nie ze środków.
2. Brak zróżnicowania limitu zaciągania długu przez JST dla gmin, miast na prawach powiatu, powiatów i województw samorządowych – a przecież potencjał dochodowy poszczególnych rodzajów JST jest zróżnicowany, tak jak zróżnicowany jest zakres powierzonych im zadań i potrzeb finansowych poszczególnych JST.
3. Wyłączenie z limitu zadłużenia finansowania przejściowego niedoboru budżetu co może skłaniać JST do finansowania długoletnich inwestycji instrumentami krótkoterminowymi.
4. Zbyt wąskie określenie instrumentów dłużnych, które należy przyjmować do wyliczenia kwoty obsługi zadłużenia, a zbyt szerokie ujmowanie środków przeznaczonych do spłaty zaciągniętego zadłużenia.

Obiektywnie analizując konstrukcję indywidualnego wskaźnika zadłużenia należy także podkreślić mocne strony zmian w zakresie wprowadzenia nowych ograniczeń prawnych zadłużenia JST. Do nich zaliczyć można:

1. Zmianę w kierunku liberalizacji prawa – zamiast dwóch obowiązujących wskaźników będzie jeden – indywidualny wskaźnik zadłużenia.
2. Zniesienie limitu poziomu długu.

3. Wprowadzenie jedynie limitu poziomu wypłat na obsługę długu.
4. Zakaz finansowania długiem wydatków bieżących.
5. Zaliczenie do limitu poziomu wypłat na obsługę długu kwoty związanej ze spłatą zadłużenia związku współtworzonego przez daną JST.
6. Wprowadzenie wieloletniej prognozy finansowej (WPF) zawierającej m.in. prognozę kwoty długu JST, w tym relację odnoszącą się do ustawowego poziomu limitu wypłat na obsługę długu oraz sposób finansowania spłaty długu. Analiza wysokości maksymalnego wskaźnika zadłużenia JST dla województwa łódzkiego pokazuje, że o ile dla roku 2011 limit przekraczający 15% (taki jaki jeszcze obowiązuje) dotyczył 24% gmin, to już w roku 2012 dotyczyć on będzie (na podstawie WPF) tylko 9% gmin, a w roku 2013 już tylko 8% gmin [4]. Dlatego też JST będą zainteresowane sposobami omijania wskaźnika zadłużenia na przykład poprzez poszukiwanie alternatywnych źródeł finansowania nie zdefiniowanych jako dług do których można zaliczyć: spółki celowe, wykup wierzytelności, leasing operacyjny zwrotny czy też kredyt kupiecki.

Zakończenie

W dyskusji nad słusnością stosowania indywidualnego wskaźnika zadłużenia JST decydenci powinni przeanalizować zgłaszane propozycje zmian na przyszłość:

- 1) podstawą oceny zdolności do zaciągania długu nie powinny być tylko dane historyczne, ale również prognozy;
- 2) do oceny zdolności powinny być brane pod uwagę wszelkie możliwe instrumenty, a nie tylko te zdefiniowane na gruncie ustawy o finansach publicznych;
- 3) w analizie strony dochodowej i wydatkowej należy rozróżniać kategorie cykliczne i jednorazowe;
- 4) jedynym ograniczeniem zadłużenia dla JST powinno być dopełnienie obowiązku zrównoważenia budżetu w części bieżącej.

Literatura:

- [1] PONIATOWICZ, M. *Dług publiczny w systemie finansowym jednostek samorządu terytorialnego (na przykładzie miast na prawach powiatu)*. Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2005, s. 42 – 45.
- [2] SAMUELSON, P. A., NORDHAUS, W.D. *Ekonomia I*. Wydawnictwo Naukowe PNW, Warszawa 2000, s. 525.
- [3] ZIÓŁKOWSKA, W. *Finanse publiczne. Teoria i Zastosowanie*. Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 2005, s. 33.
- [4] *Materiały dotyczące wskaźnika zadłużenia według formuły art. 243 u.f.p.* – Regionalna Izba Obrachunkowa województwa łódzkiego.

VARIABILITA VE TVORBĚ BOHATSTVÍ

VARIABILITY IN WEALTH CREATION

Ivana Kraftová, Petra Applová

Univerzita Pardubice

Ivana.Kraftova@upce.cz, Petra.Applova@upce.cz

Klíčová slova:

variabilita – tvorba bohatství – světová ekonomika – regiony soudržnosti EU – alokace finanční podpory

Key words:

variability – creation of wealth – world economy – EU cohesion region – allocation of financial support

Abstract:

The article pays attention to the comparison of variability in creation of wealth in globalized world economy and EU itself. There is analysed inequality in economic performance both EU countries, and their cohesion regions. Hypotheses on variability in creation of wealth of EU-27 and all world countries and on position “traditional” and “new” member states as well as their cohesion regions are verified. For this purpose, the EU countries and regions are classified with matrix into 4 groups. Answer the question about merits of financial support in the EU regional policy framework is searched, incl. adequacy of its allocation.

Úvod

V globalizované ekonomice posledních desetiletí se stále více projevuje ztráta pozice Evropy z hlediska jejího podílu na ekonomickém výkonu. Její místo postupně zaujímá Asie. Čím je tato skutečnost dána? Jsou cíle hospodářské politiky EU správně nastaveny? Jsou přerozdělovací procesy efektivní? Evropa a v ní zejména Evropská unie (EU) je postavena před úkol zvýšit svou míru výkonnosti a konkurenceschopnosti ve vztahu ke zbytku světa. V období konkretizace cílů pro nové programovací období jsou tyto otázky legitimní, stejně jako je třeba zabývat se nejen samotnou EU, ale vnímat vývoj okolního světa a jeho současné stadium vývoje.

Článek prezentuje vybrané výsledky výzkumu, které se týkají otázky variability zemí a regionů v ekonomické výkonnosti. Cílem je představit metodiku a výsledky, které se týkají ověření platnosti dvou hypotéz:

1. Variabilita ve tvorbě bohatství EU-27 je menší než variabilita zemí celého světa, přitom 27 zemí EU se nachází ve třech sousedních decilech.

2. Regiony soudržnosti nemají stejné skupinové rozložení jako země EU a podporovány jsou regiony s nižším HDP na obyvatele a s vyšším počtem obyvatel.

Potvrzení této hypotézy by mohlo argumentovat ve prospěch opodstatněnosti zaměření kohezní politiky EU na regiony soudržnosti bez ohledu na příslušnost k zemím, tj. do vyspělých (např. metropolitních) regionů by neměla být alokována finanční podpora, neboť přerozdělovací procesy v sobě nemají automaticky zabudovány parametry efektivnosti.

1. Regionální nerovnoměrnost

Nerovnoměrnost napříč regiony je považována za závažný problém, neboť je pro regiony podstatnou překážkou v jejich dalším ekonomickém, resp. socioekonomickém rozvoji. Je zřejmé, že disparity neovlivňují negativně pouze samotné regiony, ve kterých se vyskytují, ale i regiony vyšších řádů, do nichž náleží. Z tohoto důvodu je nezbytné eliminovat disparity nejen na lokální či národní úrovni, ale taktéž v rámci integračních uskupení. A právě jmenovaná soudržnost byla i cílem vedoucí ke vzniku nejvýznamnější integrace v rámci „starého“ kontinentu, tj. ke vzniku samotné EU.

Existuje celá řada teorií regionálního rozvoje, jež navazují na jednotlivé školy ekonomických teorií, vysvětlující příčiny vzniku územních nerovností a zabývající se jejich důsledky a následnou eliminací. Např. dle neoklasické teorie jsou disparity zapříčiněny rozdílným tempem růstu kapitálu, pracovních sil a technického pokroku. Teorie vycházející z keynesiánského chápání vidí existenci nerovnoměrností mimo jiné v meziregionálních rozdílech vlivem fyzicko-geografických, historických faktorů či v psychosociálním přecenění aglomeračních výhod, podrobněji např. [6]. Pro omezení, resp. odstranění negativních regionálních disparit je nutné vytvářet vhodné podmínky ekonomickým subjektům, které povedou ke konvergenci regionů a současně budou maximálně využívat vnitřní potenciál jednotlivých regionů tak, aby byly zdůrazněny komparativní výhody a specifčnosti daných regionů. [7], [8] Právě zdůrazněním těchto předností se stávají oblasti konkurenceschopnější, což je na druhou stranu ovšem v rozporu s konvergenčními tendencemi, jimž je v rámci globalizačních trendů věnována stále větší pozornost. [1], [9] Tyto diametrálně odlišné přístupy v oblasti řešení regionálních disparit vycházejí z teorií regionálního rozvoje, které byly silně poznamenány sociálně-ekonomickými paradigmaty typickými pro příslušná období. Zobecněním lze shrnout, že existovaly a existují dva názorově odlišné proudy. Jeden zcela odmítající jakoukoliv podobu regionální politiky, zatímco druhý směr vychází naopak z nezbytnosti regionální politiky jakožto nutné podmínky pro eliminaci regionálních disparit nejen na vnitrostátní, ale i mezinárodní úrovni.

Již v 80. letech minulého století se snahy o snížení velkých hospodářských a sociálních rozdílů v rámci EU staly základem pro vznik primárních nástrojů regionální politiky EU, tj. evropských fondů, k financování strukturální pomoci nejvíce postiženým oblastem a ke snižování meziregionálních nerovností. Taktéž v současné době lze spatřovat stále převládající snahy o konvergenci členských ekonomik pomocí koordinované politiky soudržnosti EU a jejích nástrojů [2].

A právě existence regionálních diferencí s akcentem na nerovnoměrnost společensko-ekonomickou vyjádřenou variabilitou bohatství představuje aktuální problém související s často diskutovanou alokací finančních prostředků v rámci EU, která má za cíl přispívat ke konvergenci jednotlivých regionů.

2. Metodika a výsledky

Pro tento článek byly vybrány tři části výzkumu: i) porovnání variability ve tvorbě bohatství zemí světa a EU-27; ii) hodnocení míry dopadu tvorby bohatství v EU-27 na obyvatele těchto zemí; iii) posouzení míry dopadu tvorby bohatství v regionech soudržnosti na jejich obyvatele a alokace finanční podpory.

2.1 Variability ve tvorbě bohatství zemí světa a zemí EU-27

První částí výzkumu bylo porovnat variabilitu ve tvorbě bohatství zemí světa a EU. Pozornost byla zaměřena na tři ukazatele u 205 zemí světa, a to relativní ukazatele výstupu (HDP na obyvatele), investic (tvorba hrubého fixního kapitálu na obyvatele) a spotřeby (výdaje na konečnou spotřebu na obyvatele). Výsledky propočtů zachycuje tab. 1.

TAB. 1: Porovnání variability ve tvorbě bohatství zemí světa a zemí EU

	205 zemí světa			27 zemí EU		
	HDP/ obyv.	investice/ obyv.	spotřeba/ obyv.	HDP/ obyv.	investice/ obyv.	spotřeba/ obyv.
průměr	12 693	2 894	9 357	26 375	5 192	19 984
maximum	139 609	31 257	115 473	81 792	16 274	44 348
minimum	128	6	126	4 564	1 312	3 833
sm. odchylka	20 517	4 689	14 872	17 447	3 314	11 316
var. koeficient	1,6163	1,6199	1,5894	0,6615	0,6383	0,5662

Zdroj: vlastní zpracování na základě dat [10], [11]

Pozn.: Ukazatele HDP, investic a spotřeby se týkají roku 2009 (v USD ve stálých cenách roku 2005), obyvatelstvo roku 2009 (kromě 12 zemí, kde je využit odhad roku 2005)

Provedené porovnání potvrzuje očekávaný výsledek, že variabilita EU-27 ve tvorbě bohatství je menší v porovnání se všemi zeměmi světa, představuje

o něco málo více než 1/3 (variační koeficienty ukazatelů EU-27 se pohybují na úrovni 36-41 % hodnot světa). Přitom variační koeficient je v obou skupinách nejnižší u relativního ukazatele spotřeby, v případě EU-27 předstihuje variabilita HDP variabilitu investic, zatímco ve světě jde – v nepatrné míře – o opačnou relaci. Pro zkoumání druhé části první hypotézy byl soubor 205 zemí světa seřazen sestupně a rozdělen podle HDP na obyvatele do decilů. Země EU-27 zasahují do 5 decilů, což znamená, že rozdíly nejbohatších a nejchudších zemí EU-27 jsou vyšší, než odpovídá stanovenému předpokladu. Zastoupení zemí EU-27 v uvedených decilech prezentuje tab. 2.

TAB. 2: Zastoupení zemí EU-27 v decilech souboru zemí světa podle HDP na obyv.

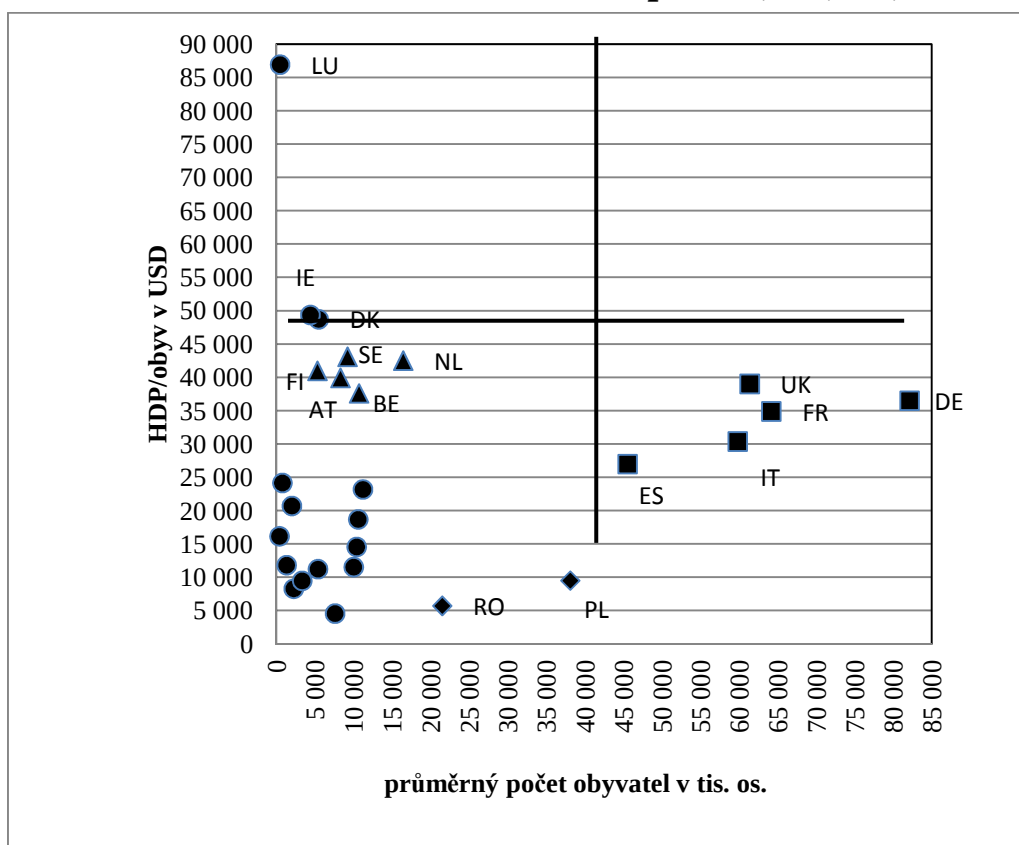
decily	země
1	LU, IE, DK, SE, NL, AT
2	FI, BE, UK, FR, DE, IT, ES, EL
3	SL, PT, CY, MA, CZ, HU, EE
4	SK, PL, LT, LV,
5	RO, BG

Zdroj: vlastní zpracování na základě dat [10], [11]

2.2 Míra dopadu tvorby bohatství v EU-27 na obyvatele těchto zemí

Druhá část výzkumu se týkala zjištění míry dopadu tvorby bohatství v zemích EU-27 na obyvatele těchto zemí. Cílem bylo posoudit, jaké množství obyvatel je dotčeno vysokou mírou tvorby bohatství a naopak, nevykonností ekonomiky. Za tím účelem byla vytvořena čtyřtřídní klasifikace beroucí v úvahu jednak HDP na obyvatele, jednak počet obyvatel příslušné země. Vyjádřeno maticově: do prvního kvadrantu přísluší země s nízkým HDP na obyvatele a nízkým počtem obyvatel (skupina NN), do druhého kvadrantu země s nízkým HDP na obyvatele a vysokým počtem obyvatel (skupina NV), do třetího kvadrantu země s vysokým HDP na obyvatele a nízkým počtem obyvatel (skupina VN), čtvrtý kvadrant tvoří země s vysokými hodnotami obou ukazatelů (skupina VV). Rozložení zemí EU-27 ukazuje graf 1.

OBR 1: Rozdělení zemí EU-27 do skupin NN, NV, VN, VV



Zdroj: vlastní zpracování na základě dat [10], [11]

Z grafu 1 je patrné, že Lucembursko představuje odlehlou hodnotu. Při její eliminaci podává rozložení v kvadrantech matice jiný obraz, nicméně výzkum se týkal všech 27 zemí EU, proto nedošlo k eliminaci Lucemburska jako odlehlé hodnoty. Mezi nejpočetnější země EU s relativně dobrou výkonností patří DE, FR, UK, IT a ES. Zajímavým shlukem zemí jsou ty, které jsou na rozhraní skupiny NN a VN, tj. na pomezí prvního a třetího kvadrantu, kam patří země severní Evropy (DK, SE, FI), země Beneluxu (NL, BE) a dále AT a IE. Jak ve skupině NV, tak ve výše zmíněném shluku figurují „tradiční“ země EU. Do poslední skupiny NN patří „nové“ země EU a dále PT a EL. Skupina VV není v EU-27 zastoupena.

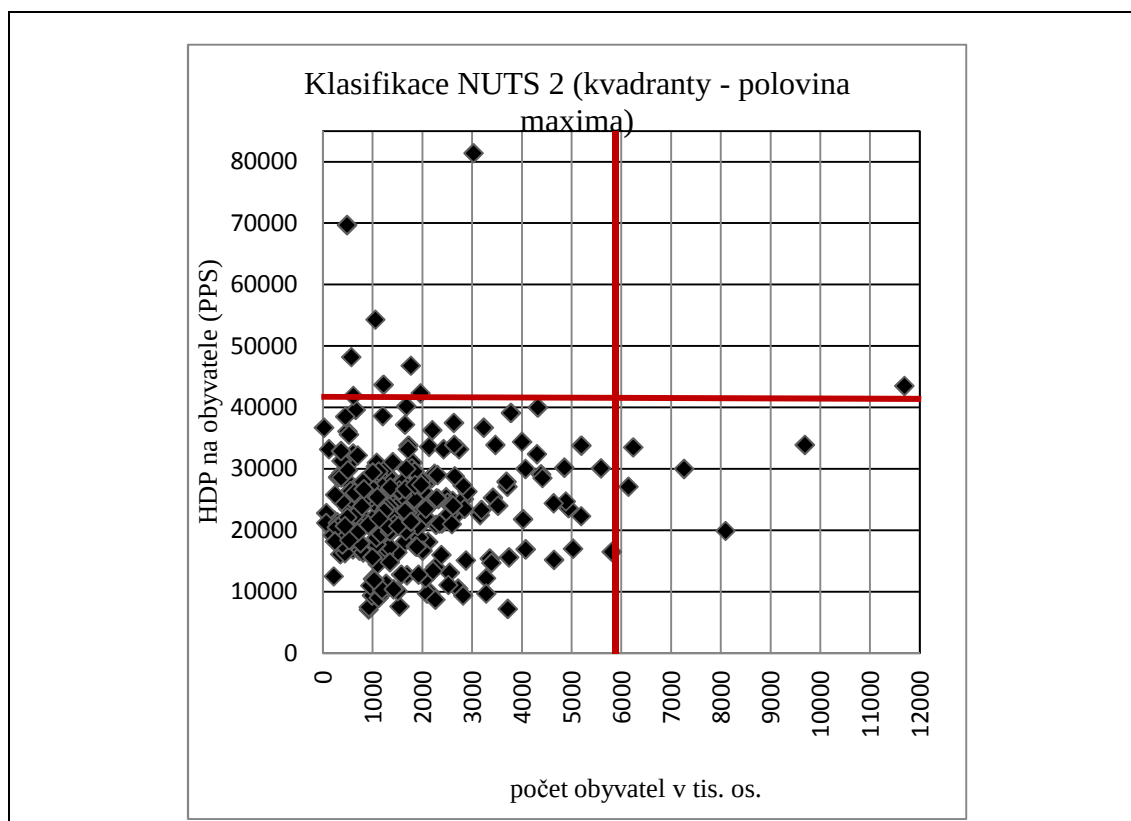
Kohezní politika EU směřuje k soudržnosti regionů (NUTS II) a za tím účelem přerozděluje značné finanční prostředky, proto se třetí část výzkumu zaměřila na posouzení pozice jednotlivých regionů soudržnosti v rámci vytvořené čtyřtřídní klasifikace. Východiskem byla úvaha směřující k hodnocení efektu alokace finančních prostředků v rámci naplňování kohezní politiky: bohatým regionům s malým počtem obyvatel by podpora neměla být poskytována (redundantní přerozdělovací procesy), podpora by naopak měla směřovat do regionů chudých s vysokým počtem obyvatel, resp. do regionů

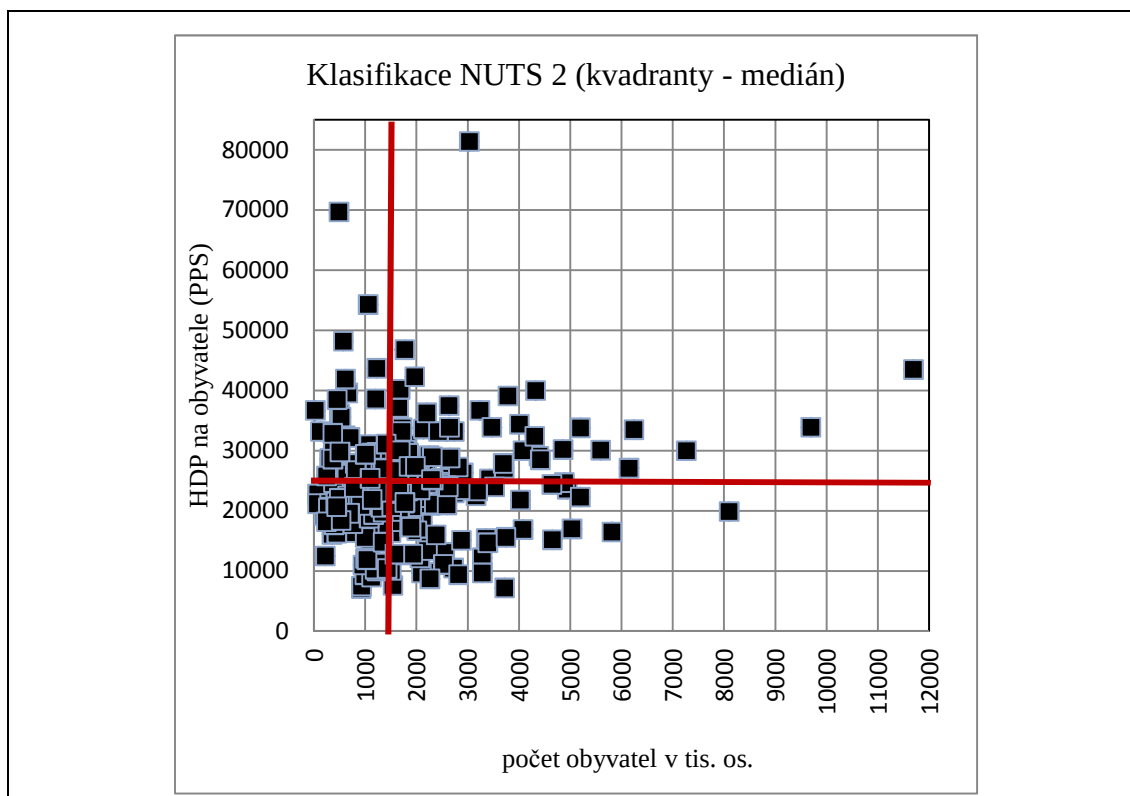
chudých s nízkým počtem obyvatel. (Zde jsou brány v úvahu pouze kvantitativní aspekty, není řešena otázka kvalitativního zaměření podpory, což je ale pochopitelně významnou charakteristikou hodnocení efektivity.)

2.3 Míra dopadu tvorby bohatství v regionech soudržnosti na jejich obyvatele a alokace finanční podpory

Pro posouzení míry dopadu tvorby bohatství v regionech soudržnosti na jejich obyvatele byla využita data z roku 2008, a to průměrný počet obyvatel a HDP na obyvatele v PPS. Označí-li se regiony s hodnotou HDP na obyvatele vyšší než medián za rozvinuté a regiony s hodnotou nižší než medián za zaoštalé, pak v rámci zemí EU-15 bylo 79 zaoštalých regionů (37 %), zatímco v rámci zemí EU-12 jen 49 zaoštalých regionů (88 %). Z uvedeného je patrné, že převaha zaoštalých regionů je – podle předpokladu – v „nových“ zemích EU-27.

Výsledky aplikace výše uvedené metodiky klasifikace na regiony EU-27 zachycuje graf 2. V jeho dvou částech je znázorněn rozdíl v klasifikaci při použití rozdílných klasifikačních kritérií, a to polovina maxima (jako bylo užito u klasifikace zemí) a mediánu (pro přesnější zatřídění). V případě počtu obyvatel je polovina maxima 5 846,9 tis. osob, mediánu 1 426,6 tis. osob; v případě HDP na obyvatele je polovina maxima 40 700 a mediánu 23 500 PPS.





OBR. 2: Klasifikace regionů soudržnosti s různými klasifikačními kritérii

Zdroj: vlastní zpracování na základě dat [4], [5]

Opět platí, že v prvním kvadrantu se nachází v obou případech skupina NN, ve druhém NV, tj. skupiny, u nichž jsou zdůvodnitelné přerozdělovací procesy velkým počtem obyvatel zasažených nižší úrovní HDP na obyvatele, než je příslušné klasifikační kritérium. V případě klasifikačního kritéria „polovina maxima“ pak do skupiny VN a VV (kde lze podporu vnímat jako redundantní) spadá pouze 9 regionů: Île de France (FR) – jako jediný VV, Inner London (UK), Luxembourg (LU), Rég. Bruxelles/Brussels Gewest (BE), Groningen (NL), Hamburg (DE), Praha (CZ), Stockholm (SE), Bratislavský kraj (SK). (Za zmínku stojí, že do této skupiny patří oba metropolitní regiony bývalého Československa.). Stanovená hypotéza, tj. že regiony soudržnosti nemají stejné rozložení jako země EU, byla zamítnuta u většiny z EU-27, a to u BG, CY, CZ, EE, EL, HU, LT, LU, LV, MT, PL, PT, RO, SK a SL. Vzhledem ke skutečnosti, že se ekonomiky AT, BE, FI, NL a SE nacházejí na rozhraní dvou skupin, nelze hypotézu ověřovanou pomocí kritéria „průměr“ potvrdit.

V případě využití mediánu jako klasifikačního kritéria se ale situace výrazně mění. Lze hovořit zhruba o rovnoměrném zastoupení regionů v jednotlivých skupinách. To s sebou přináší i úvahu o potřebě podpory zhruba poloviny regionů EU-27. Přesné počty regionů v jednotlivých skupinách zachycuje tab. 3.

TAB. 3: Počty regionů v klasifikačních skupinách
(klasifikační kritérium= medián)

skupina	NN	NV	VN	VV
počet regionů	72	65	64	70
	zdůvodnitelná podpora		redundantní podpora	

Zdroj: vlastní zpracování na základě dat [4], [5]

Při detailní analýze regionů spadajících mezi skupinu NN a NV, tj. oblastí se zdůvodnitelnou finanční podporou, se nachází 5 ekonomik, jež ve zvolených skupinách nemají zastoupení žádným svým regionem soudržnosti: CY, IE, LU, NL a SE. Tímto závěrem došlo u IE, LU, NL a SE současně k potvrzení závěrů učiněných na základě předchozího výzkumu, tj. že náleží mezi oblasti s vysokou úrovní bohatství. Analýza alokace podpory do zemí EU-27 v roce 2008 [3] prokázala, že více než 56,5 % celkových výdajů poskytovaných v rámci kohezní politiky bylo vynakládáno relevantním regionům soudržnosti, tj. ekonomikám, jejichž všechny regiony či většina oblastí (často mimo metropolitního regionu) spadá do NN a NV: BG, CZ, EE, EL, FR, HU, MT, LT, LV, PL, PT, RO a SK. Ve zbylých zemích a v jejich regionech lze finanční podporu považovat za redundantní, neboť patří mezi ekonomiky s vysokou výkonností nebo s nízkým počtem dotčených obyvatel (AT, BE, DE, DK, ES, FI, IT, SL, UK). Z provedeného výzkumu vyplývá, že v rámci EU je alokován značný objem finančních prostředků do oblastí, které dle zvolených kritérií nepatří mezi regiony se zdůvodnitelnou podporou, a tudíž by jim neměla být poskytována finanční pomoc z evropských fondů s ohledem na (ne)efektivnost vynakládání těchto finančních prostředků.

Závěr

Existence prostorové diferenciacie v socioekonomickém vývoji vede k nerovnoměrnému rozvoji regionů, pro který je charakteristický vznik územních nerovností na vnitrostátní, evropské, ale i světové úrovni. Provedený výzkum ukazuje, že variabilita při tvorbě bohatství EU-27 (vyjádřené dle HDP na obyvatele, tvorby hrubého fixního kapitálu na obyvatele a výdajů na konečnou spotřebu na obyvatele), je menší než variabilita zemí celého světa. Ovšem difference zemí v rámci EU byly prokázány překvapivě vysoké v závislosti na jejich rozložení v 5 sousedních decilech zemí světa.

Pro ověření hypotézy, že regiony soudržnosti nemají stejné skupinové rozložení jako země EU, byla vytvořena pro ekonomiky a následně i pro jejich regiony dle NUTS II čtyřtřídní maticová klasifikace (NN, NV, VN, VV) dle HDP na obyvatele a počtu obyvatel. Uvedená hypotéza při respektování kritéria „polovina maxima“ byla zamítnuta, s ohledem na to že se neprokázala u vět-

šiny EU-27; pouze 5 států se ocitlo v nejednoznačné pozici ekonomik ve stanovené klasifikační matici.

Druhá hypotéza pojednávající o podpoře regionů s nižším HDP na obyvatele a s vyšším počtem osob byla zamítnuta, neboť pro 5 zemí (CY, IE, LU, NL a SE) dle přesnějšího zatřídění pomocí kritéria „medián“ neleží žádné jejich území ve skupině s odůvodnitelnou podporou. Z tohoto důvodu lze shrnout, že odstraňování variability bohatství mezi ekonomikami EU, resp. jejich regiony soudržnosti není v mnoha případech prováděno efektivní alokací, neboť jsou podporovány země a jejich regiony mající relativně vysokou výkonnost.

Potenciální řešení neefektivnosti alokace finančních prostředků z evropských fondů pro následující programovací období by bylo možné spatřovat v rostoucím využívání návratných finančních nástrojů, pro něž je charakteristická vyšší efektivnost, účelnost a udržitelnost vyplývající z jejich charakteristik.

Předkládaný příspěvek dokládá velmi významnou a aktuální otázku zkoumání variability výkonnosti ekonomik, resp. regionů nižších řádů a s ní spojenou oprávněnost přerozdělovacích procesů zaměřených na eliminaci nerovnoměrností v rámci zemí i integračních uskupení.

Poděkování:

Článek byl zpracován s podporou IGA Univerzity Pardubice v souvislosti s řešením projektu č. SGFES01/2012.

Literatura:

- [1] BUČEK, M., KOVÁČ-GERULOVÁ, L., KOVÁČ, U. Metody hodnotenia regionálnej konvergenzie, *Region Direct* roč. 1; 2/2008. S. 75-89.
- [2] EUROPEAN COMMISSION. *Regional Policy* [online]. 2012-05-29. Dostupné na WWW: <http://ec.europa.eu/regional_policy/what/index_en.cfm> [cit. 2012-10-29].
- [3] EUROPEAN COMMISSION. *EU Expenditure and Revenue*. [online]. Dostupné na WWW: <http://ec.europa.eu/budget/revexp/revenue_and_expenditure_files/data/revenue_and_expenditure_en.xls> [cit. 2012-10-18].
- [4] EUROSTAT. *Regional gross domestic product (PPS per inhabitant) by NUTS 2 regions*. [online] Dostupné na WWW: <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language>> [cit. 2012-10-19].

- [5] EUROSTAT. *Total average population by NUTS 2 regions*. [online]
Dostupné na
WWW:<<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tgs00001>> [cit. 2012-10-19].
- [6] HUČKA, M., KUNTSCHERAUER, A., TOMÁNEK, P. Metodická východiska zkoumání regionálních disparit. Regionální disparity: *Workinking Papers N.2. 2008*, s. 5-32. ISSN 1802-9450.
- [7] KRAFTOVÁ, I. Extenzivní a intenzivní aspekt vlivu sektorových posunů na regionální konvergenci. *Region Direct 1/2008*: s. 42-66.
- [8] LANDESMANN, M. *Structural Change in the Transition Economies, 1989 to 1999*. [online] Dostupné na WWW:
<<http://www.econ.jku.at/members/Landesmann/files/Workingpapers/WIIW%20Research%20Report%20269a.pdf>> [cit. 2010-9-20].
- [9] MOGSTAD, M., LANGØRGEN, A., AABERGE, R. Region-specific versus country-specific poverty lines in analysis of poverty. *Journal of Economic Inequality*, 5; 1/2007, pp. 115-122.
- [10] UNSTAT. *Population, rate of increase, birth and death rates, surface area and density for the world, major areas and regions*. [online]
Dostupné na WWW:
<<http://unstats.un.org/unsd/demographic/products/dyb/dyb2008.htm>> [cit. 2012-10-19].
- [11] UNSTAT. *GDP/breakdown at constant 1990 prices in US Dollars (all countries and regions)* [online] Dostupné na WWW:
<<http://unstats.un.org/unsd/snaama/dnlList.asp>> [cit. 2012-10-7].

NEROVNOSTI VO FINANCOVANÍ ROZVOJA REGIÓNOV – VÚC

DISPARITIES IN FINANCING DEVELOPMENT OF REGIONS - VÚC

Ján Králik

Univerzita Mateja Bela Banská Bystrica
Jan.kralik@umb.sk

Kľúčové slová:

region – zadĺženosť – disparity – rozvoj

Key words:

region - debt - disparity – development

Abstract:

The paper summarizes disparities in financing development of regions in Slovakia. It brings broader view on problems of disparities and summarizes research results of problem areas – regions (VÚC). Regions have different management structures, with different dynamics of functional processes. This proceeding addresses the factors which influence the economic growth or stagnation of regions. We are comparing incomes of regions (Bratislava, Košice) not taking into account specific features of tax and non-tax incomes based on legal and taxation differences. Indebtedness of the regions influences the possibilities of establishment of programs of economic and social development.

Úvod

Všeobecne konštatujeme, že nerovnosti na medzištátnej úrovni ako dôsledok dlhotrvajúceho rozdielneho ekonomického a sociálneho napredovania sú aj pre Európsku úniu (ďalej EÚ) od začiatku jej vzniku prekážkou pri prehlbovaní jej integrácie, a sú aj problémom všeobecného zvýšenia blahobytu, spokojnosti a životnej úrovne obyvateľov jednotlivých štátov. Nástrojom na zvrátenie ďalšieho napredovania nerovností je aj regionálna politika EÚ, ktorá svojim pôsobením má prispievať k zníženiu disparít medzi regiónmi a zvýšeniu ich hospodárskej a sociálnej úrovne. Paradoxne ale nastáva stav, že rozširovanie EÚ a liberalizácia podmienok voľného pohybu kapitálu zapríčiňuje ďalšie prehlbovanie regionálnych rozdielov vo vnútri krajiny.

1. Dôsledky nerovností

Výsledky z praxe Slovenska ukazujú, že nerovnosti v regiónoch narastajú v investíciách, v sociálnych službách, v prístupe k vzdelaniu, v dôchodkoch, v dopravnej a informačnej dostupnosti, v bývaní, v životných nákladoch,

v zdravotnej starostlivosti a ďalších. Vyššie územné celky (VÚC), ktoré sú nositeľom rozvoja slovenských regiónov nie sú schopné anulovať predchádzajúce a nové disparity medzi regiónmi. Strácajú legislatívne deklarovaný potenciál pre približovanie výkonu verejných služieb k občanovi, ale najmä nerozvíjajú nový intelekt a formu spoločenstva pre budúcnosť. S deficitom zdrojov udržiavajú poskytovanie služieb v prevzatých kompetenciách. V snahe riešiť svoj finančný deficit, pri hľadaní zdrojov na naplnenie legislatívnych povinností, preto **znižujú svoj majetok a zvyšujú svoje úverové zaťaženie**. [1]

Pri hodnotení súčasného stavu rozvoja regiónov na Slovensku sa výrazne prejavuje nárast disparít. Potvrdzuje to aj skutočnosť, že Bratislavský kraj nadobúda výrazne iné ekonomické charakteristiky ako ostatné regióny. Spojitosť bratislavského regiónu s reprezentáciou štátnej moci sa prejavuje aj v jeho ekonomickej výkonnosti a konkurencieschopnosti. Bratislavský kraj sa v roku 2011¹ podieľal na HDP Slovenska viac ako 26 % a dosahoval najnižšiu mieru nezamestnanosti (5,8 %). Ako uvádza tabuľka nižšie, Bratislavský kraj v niektorých ukazovateľoch bol niekoľkonásobne výkonnejší ako iné regióny Slovenska. Ostatné kraje, okrem výrazného rozdielu oproti Bratislave, vykazujú menšie rozdiely ekonomickej výkonnosti. Najviac zaostávajúcim regiónom je predovšetkým Prešovský kraj a Banskobystrický. Nezamestnanosť je už dlhodobo najvyššia v Banskobystrickom kraji, Prešovskom a Košickom kraji, ktoré sú aj najzaostávajúcejšími regiónmi Slovenska, kde sa výrazne prejavujú disparity, ktorých štart začal transformáciou ekonomiky Slovenska.

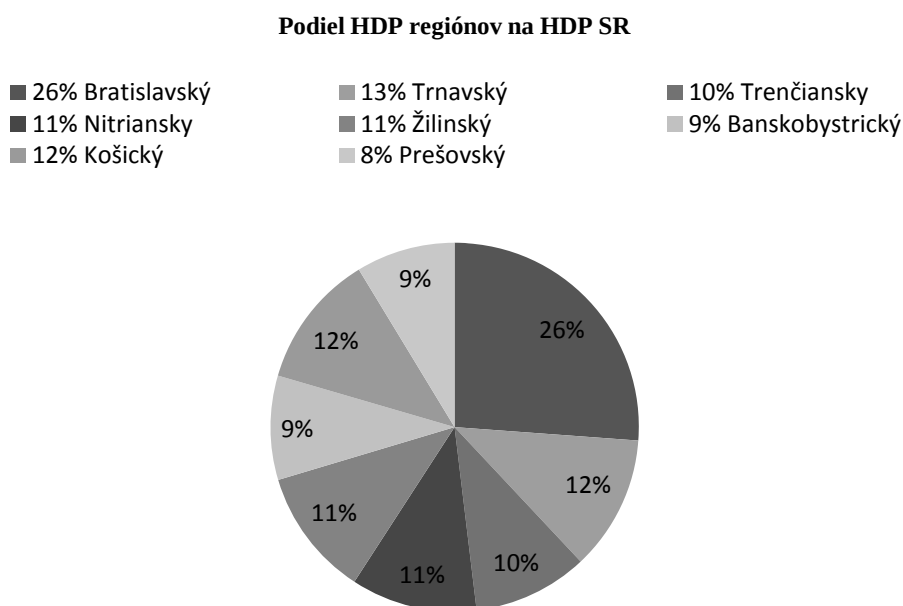
¹ Údaje sú na základe výpočtov EUROSTAT

TAB. 1: Rozdiely v regiónoch

Región (VÚC)	2010 Priemerná nominálna mzda (€)	2010 / 2011 Priemerná miera nezamestnanosti (%)	2009 Regionálny HDP na obyvateľa v EUR (bežné ceny)
Bratislavský	991	6,1 / 5,8	28.443
Trnavský	705	12,0 / 10,6	12.928
Trenčiansky	657	10,2 / 8,7	10.265
Nitriansky	636	15,4 / 12,5	9.928
Žilinský	686	14,5 / 14,3	10.038
Bansko- bystrický	635	18,6 / 17,5	8.425
Košický	716	18,3 / 19,6	9.022
Prešovský	594	18,6 / 17,8	6.654

Zdroj: vlastné spracovanie podľa údajov ŠÚ SR

GRAF.1: Podiel HDP regiónov na HDP Slovenska



Zdroj: Spracované podľa MF SR

2. Prognózy

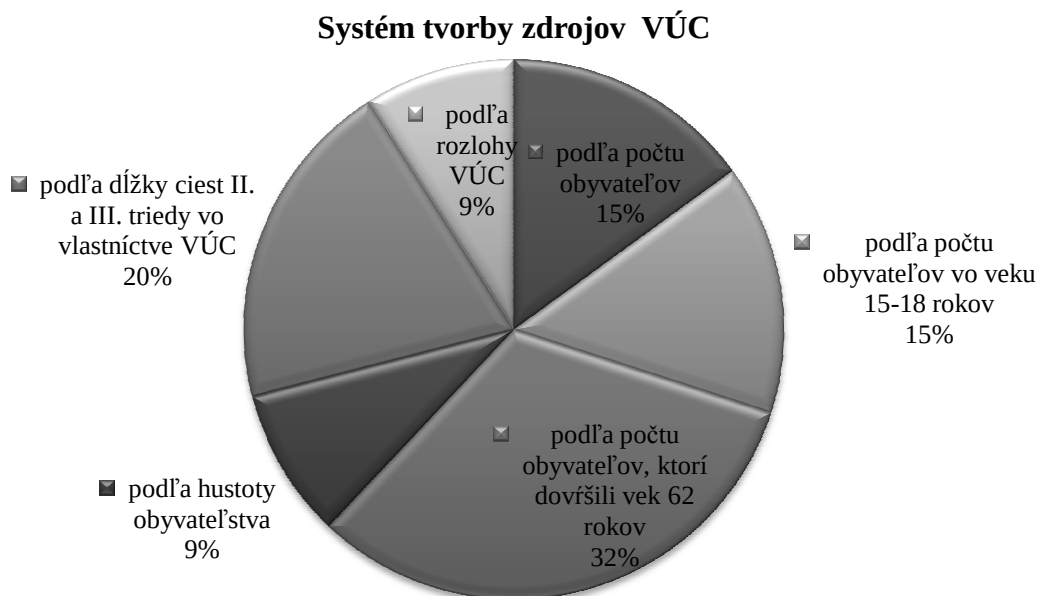
Prognózy predpokladajú, že od roku 2010 do roku 2020 bude očakávaný priemerný medziročný rast HDP v SR priemerne 4,5 % ale najvyššia úroveň HDP sa predpokladá v Bratislavskom kraji a bude stále v priemere nad 25 % z celkovej tvorby HDP SR. Najnižší podiel na tvorbe HDP sa stále prognózuje

do roku 2020 v Prešovskom kraji (9 %) a Banskobystrickom kraji (8 %). Mierne vyšší podiel by mal byť v Košickom kraji. [5]

Na Slovensku, doteraz vždy ďalší regionálny rast bol podmienený „obetovaním“ spoločných vkladov verejných zdrojov. Oddelenie rastu riešenia disparít od rastu vkladov verejných zdrojov (spoliehanie sa na súkromný sektor) sa viac menej ukazuje, aj do budúcnosti, ako nereálne pri turbulentnom vývoji svetovej ekonomiky a ekonomiky európskeho priestoru. Existujúci investori, aj prichádzajúci, požadujú stále viac finančných stimulov a výhod pre ich trhovú existenciu v regiónoch Slovenska. Reálne hrozí, že pre súčasné zadĺženie VÚC nebudú ich daňové príjmy postačujúce na udržanie investorov ani na občanmi očakávané znižovanie regionálnych disparít. Rozpočty VÚC nebudú zvládať vyrovňovanie doterajších a nových disparít.

Pri analýze zdrojov a hodnotení možností na riešenie regionálnych disparít do roku 2020 zistíme skutočnosť, že delenie zdrojov je v určitom protiklade s tým, aké disproporcie jednotlivé regióny vykazujú. Rozdielne sú ich ekonomické, sociálne a územné disparity, ktoré je potrebné riešiť za účasti verejných zdrojov. Podielové dane sú jedným zo zdrojov financovania kompetencií. VÚC dostávajú 23,5 % výnosu dane z príjmu fyzických osôb. Na prerozdeľovanie podielových daní je šesť kritérií, ktoré sú uvedené aj v nasledujúcom grafe.

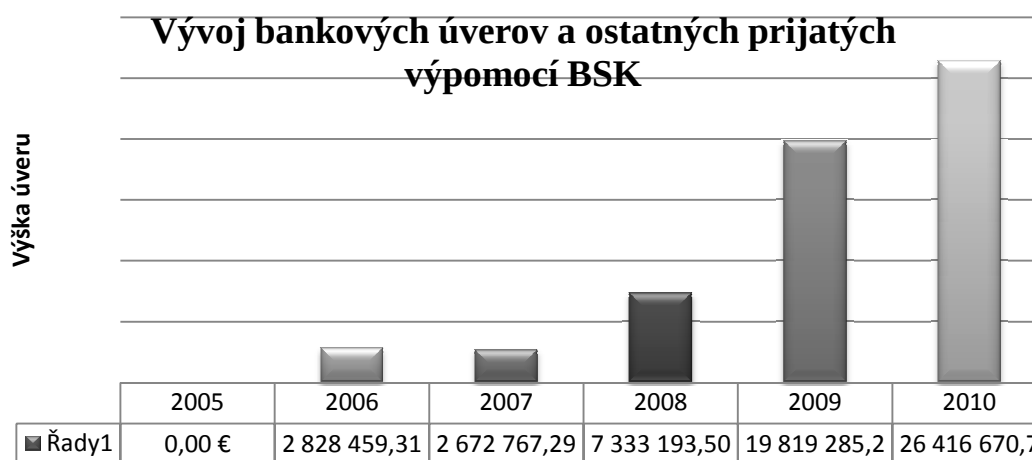
GRAF. 2: Systém tvorby zdrojov VÚC



Zdroj: Spracované podľa MF SR

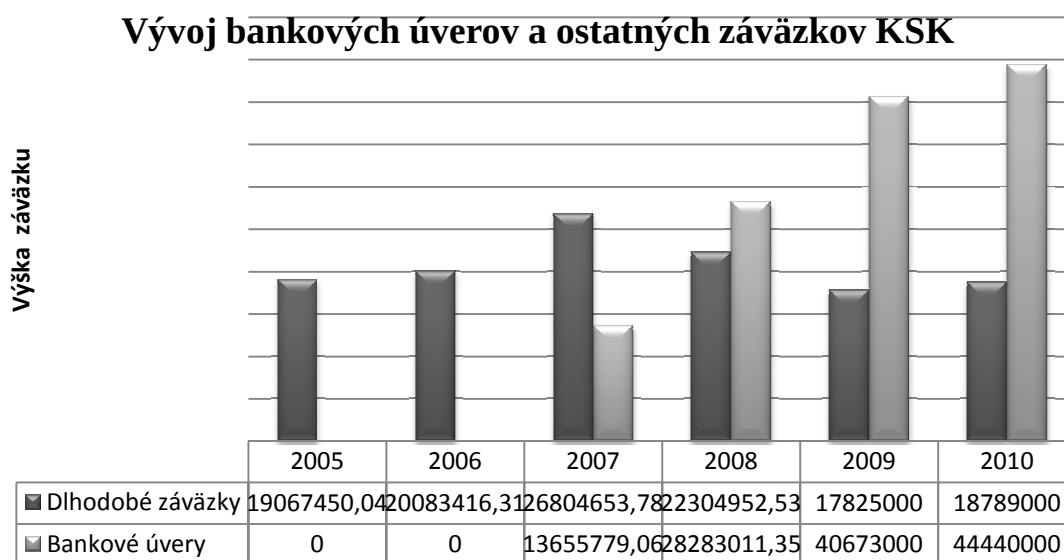
Ucelenejší pohľad na štruktúru daňových príjmov VÚC môžeme získať porovnaním vývoja príjmov a dlhov vo dvoch krajoch, kde jeden je nadpriemerný región, a to je Bratislavský región, a druhý patrí k regiónom s nižšou účinnosťou riešenia svojho rozvoja, a to je Košický región. Závazky Bratislavského VÚC v roku 2010 boli vykázané podľa účtovnej závierky vo výške 32.440.658,04 € a z toho boli bankové úvery v celkovej výške 21.603.552,53 € a prijatá návratná výpomoc z Ministerstva financií SR vo výške 4.813.118,24 €.

GRAF. 2: Vývoj bankových úverov v Bratislavskom samosprávnom kraji (BSK)



Košický VÚC mal v roku 2010 bankové úvery v celkovej sume 44.440.000,00 € a jeho dlhodobé záväzky prevažne za opravy ciest v Košickom kraji v roku 2005, 2006 a 2007 vo výške 17.815.000,00 €.

GRAF. 3: Vývoj bankových úverov v Košickom samosprávnom kraji (KSK)



Zdroj: Spracované podľa [2]

Ako uvádza MF SR zadlženie samosprávnych krajov bolo ku koncu roka 2011 vo výške 428 mil. €. Najviac zadlžená je územná samospráva Košický VÚC a Trnavský VÚC, ktorých celkový dlh sa už priblížil k 60 % príjmov predchádzajúceho roka, a tak už nemôžu prijímať ďalšie úvery.

Dlhodobé záväzky, vrátane bankových úverov a ostatných prijatých výpomocí, zaznamenali v posledných rokoch vo všetkých VÚC nárast. Odborné analýzy ale nedávajú jednoznačné prognózy, že aj všetky regióny budú zaznamenávať pokles disparít a rast regionálnej ekonomiky. Skôr naopak, pravdepodobne aj v nasledujúcich rokoch VÚC budú zvyšovať svoj dlh, lebo výška prijatých úverov nebude postačovať na zmierňovanie viacerých disparít spojených s narúšaním životnej úrovne obyvateľstva regiónu.

Pre ekonomiky viacerých krajín je už teraz príznačné, že ich hospodárenie je deficitné, ako na úrovni štátu, tak aj na úrovni územnej samosprávy. Je známe, že napr. v roku 2011-2012 žiadali niektoré regióny Španielska, Talianska ich vlády o finančnú a materiálnu pomoc.

Záver

Ako deficit štátneho rozpočtu, tak aj územné samosprávy sú jednou z príčin veľkého nárastu verejného dlhu nielen na Slovensku, ale aj v ekonomicky vyspelých krajinách. Deficit verejných financií na Slovensku dosahoval v rokoch 2005 - 2008 v priemere 2,6 % HDP. V roku 2009 to bolo 6,8 % HDP a v roku 2010 až 7,9 % HDP. Verejný dlh v roku 2010 bol až 41 % HDP. Dlhodobý charakter deficitu spôsobí, že bude klesať možnosť podpory riešenia regionálnych disparít z úrovne vlády a to bude vytvárať tlak, aj politický s príchodom komunálnych volieb na vyššie zadlžovanie sa VÚC. Preto sa nedá počítať so znížením ich zadlženia v prospech verejných financií.

Literatúra:

- [1] ČAJKA, P., RÝSOVÁ, L. *Regionálny rozvoj a regionálna politika v kontexte poznatkovo-orientovanej spoločnosti*. Sabovci Zvolen. 2008. ISBN 978-80-89241-20-0
- [2] FÜLÖPOVÁ, L. *Komparácia vývoja príjmov a dlhodobých záväzkov rozpočtov VÚC v SR*. DP VŠ Sládkovičovo. 2012.
- [3] HÁJEK, L. *Ekonomie a ekonomika*. Hradec Králové, Gaudeamus. 2009. ISBN 978-80-7435-013-9
- [4] KOVÁČOVÁ, E. *Verejná správa v SR a jej súvislosti*. Bratia Sabovci, s.r.o. Zvolen. 2011. ISBN 978- 80-557-0299-5.
- [5] MOLNÁROVÁ, M. *Informatívna správa o Národnej stratégii regionálneho rozvoja SR*. KSK Košice: Správa na rokovanie zastupiteľstva, 2010 Košice.

FOŘT - LOKALITA HÁJENÁ PRO AKUMULACI POVRCHOVÝCH VOD FOŘT – PROTECTED AREA FOR SURFACE WATER ACCUMULATION

Petra Kulířová

Česká zemědělská univerzita v Praze

Kulirova@fld.czu.cz

Klíčová slova:

vodní nádrž – územní hájení – lázně – územní rozvoj

Key words:

dam – local protection – spa – regional development

Abstract:

Local protection of areas for surface water accumulation has its unique meaning for the development. Its enforcement is crucial for drinking water needs security or for floods protection. Spa Fořt can have disturbed factory building profile. But at the same time Spa Fořt is completely distinguished for its historical value and for its medicinal sulfur spring. Even though nowadays this place is quite stagnating, according to its location near to the sky area and infrastructure availability would be possible to renew its function. After that the results of this protection could help to develop this location and at the same time it could increase the costs for building the potential reservoir, while conditions for water management usage doesn't have to be fulfilled.

Úvod

Územní hájení výhledových vodních nádrží je v České republice uplatňováno již od vzniku Směrného vodohospodářského plánu. V první polovině 20. století bylo vymezeno 581 možných přehradních profilů, ve kterých byla možná výstavba vodních nádrží. V druhém vydání Směrného vodohospodářského plánu (rok 1975) bylo všech 581 profilů znovu přešetřeno a podrobněji bylo dokumentováno 286 vybraných profilů doporučených k územnímu hájení. V roce 1988 byla provedena aktualizace publikací Směrného vodohospodářského plánu a seznam 210 vodních nádrží byl, podle přechodného ustanovení v § 127 odst. 15 vodního zákona do termínu přijetí prvních plánů povodí (22. prosince 2009), podkladem pro územní ochranu v rámci územního plánování. V roce 2011 prošla území hájena pro akumulaci povrchových vod poslední významnou změnou, Ministerstvo zemědělství a Ministerstvo životního prostředí vydali Generel území chráněných pro akumulaci povrcho-

vých vod a základních zásad využití těchto území. V nově vzniklém generelu je hájeno celkem 65 lokalit a 6 je pouze evidováno.

Lokalita Fořt je hájena po celou dobu existence instituce hájení lokalit povrchových vod. Ačkoli je tato lokalita v porovnání s ostatními průměrnou velikou lokalitou (Plocha lokality 134,4 ha) kategorie B.

1. Historie lázní Fořt

O zdejší léčivou vodu byl zájem už v 17. století, díky formě propagace v pověsti o zázračně se uzdravivší nevidomé dívce. V roce 1754 zde vyrostla kaplička zasvěcená Panně Marii, jež se stala patronkou pramene. [2]

Krkonoše neoplývají a ani neoplývaly mnoha opravdovými lázněmi s minerální vodou k pití a ozdravnými koupelemi. Jedinými skutečnými lázněmi s lázeňskými domy, bazénem a kolonádou byly Janské Lázně – a pak právě Lázně Fořt. Zdejší sirný pramen se stal důvodem, proč v lesní pustině mezi Rudníkem, Fořtem a Prosečným nechal roku 1754 postavit svobodný pán Ignác Dominik Chorinský z Ledské barokní Mariánskou kapli oválného půdorysu.

Léčivý pramen s kaplí se stal vyhledávaným výletním místem a není proto divu, že zde vyrostl hostinec se samostatnou dřevěnou tančírnou a jednoduché lázeňské stavby. Ke skutečné přeměně na lázně však přistoupil jiný majitel fořteckého panství Karl Berger rytíř z Bergentalu až roku 1880. Na místě starého vybudoval nový kamenný lázeňský dům. Romantický styl s hrázděním a věžičkou byl vtisknut Lesnímu záměčku, který zaujal místo ve smrčíně na druhém břehu Lázeňského potoka. Když roku 1886 koupil lázně Franz Kluge, přistavěl dominantní Vilu Maria s dvojicí věží. Dále zde byla budována např. dřevěná kolonáda, Vila Maria, pavilon Kapellenhaus, budova Lázeňského domu, Léčebný dům či poštovna, která sloužila lázeňským hostům v době sezony, tedy od 15. května do 31. září. Ve stejný čas byl v místě k dispozici i stálý lázeňský lékař.

Kromě pití sirného pramene a koupelí v jeho vodě se mohli hosté zotavit z nervových chorob – neurastenie, neuralgie, migrény – ale také ischiasu, astmatu, dny, chudokrevnosti, arteriosklerózy, celkové slabosti či otýlosti.

Od počátku 20. století se již lázně nerozvíjely, byť v plném provozu byly ještě ve 30. letech. Vkus a potřeby klientely se ale pomalu proměňovaly a poklidné lázničky uprostřed lesní samoty jen stěží konkurovaly rostoucím horským letoviskům jako Špindlerův Mlýn a Janské Lázně. Negativně se jistě projevilo i založení nedaleké továrny na chemickou výrobu umělého hedvábí roku 1921. Ta zamořila nejen vodu říčky Čisté, ale i vzduch. Na úpadku lázní se podepsala i hospodářská krize a politické napětí vrcholící druhou světovou válkou. Již během války se lázeňské budovy proměnily v ubytovny dělníků.

Po válce krátce sloužily jako sběrný odsunový tábor a ubytovna pro osiřelé děti, aby se do jejich zdí vrátily dělnické ubytovny a byty právě oné chemičky.

Lázeňské budovy chátraly a postupně ubývaly. Zmizela dřevěná kolonáda a v 80. letech i nejcennější stavba celého komplexu – památkově chráněná kaple Narození Panny Marie. Většina ostatních budov stojí dodnes, na území hájeném pro akumulaci povrchových vod.[1]

2. Vliv územní ochrany

Dle § 28a odst. 2 vodního zákona [5] v těchto územích lze měnit dosavadní využití, umisťovat stavby a provádět další činnosti pouze v případech, že neznemožní nebo podstatně neztíží jejich budoucí využití pro akumulaci povrchových vod. Vybudování lázeňského centra, by sice neznemožnilo využití pro akumulaci povrchových vod, nicméně výkup lázeňských budov by značně prodražil stavbu a dala by se předpokládat i silná vlna nevole provozovatelů.

V těchto územích hájených pro akumulaci povrchových vod není možné navrhovat záměry na umístění zejména:

- a) nových staveb technické a dopravní infrastruktury mezinárodního, republikového a jiného nadmístního významu s výjimkou staveb, kde bude prokázáno projektovou dokumentací, že jejich umístění nebo provedení anebo užívání neztíží budoucí využití území dotčené předmětnou stavbou pro akumulaci povrchových vod,
- b) změny dokončených staveb technické a dopravní infrastruktury mezinárodního, republikového a jiného nadmístního významu s výjimkou staveb, kde bude prokázáno projektovou dokumentací, že jejich umístění nebo provedení anebo užívání neztíží budoucí využití území dotčené předmětnou stavbou pro akumulaci povrchových vod,
- c) staveb a zařízení pro průmysl, energetiku, zemědělství, těžbu nerostů, a dalších staveb, zařízení a činností, které by mohly narušit geologické a morfologické poměry v území předpokládaného profilu přehrady nebo jinak nepříznivě ovlivnit budoucí vodohospodářské využití plochy zátopy vodní nádrže, a to jak samotným rozsahem staveb ve vymezeném území (např. sídelní útvary), velkými plochami pro podnikání s investičně náročnými vedeními technické infrastruktury, tak jejich následným provozem.

Konkrétní podmínky odpovídající podrobnosti dané územně plánovací dokumentace a přihlížející k místním poměrům, zejména k souvislostem s osídlením, a ke krajinnému charakteru, lze stanovit a zajistit v opatření obecné povahy ve smyslu § 171 až 174 správního řádu

Smyslem hájení je neomezovat současné činnosti v území chráněných pro akumulaci povrchových vod nad míru nezbytně nutnou a naopak umožnit

prostřednictvím územních plánů využití těchto území, které by bylo v souladu s § 28a odst. 1 zákona č. 254/2001 Sb., ve znění pozdějších předpisů, a zohledňovalo předpokládaný časový horizont (příštích padesát až sto let). [4]

Fořt spadá do kategorie B, tedy území, které je svou polohou a parametry vhodné pro akumulaci za účelem protipovodňové ochrany, pokrytí požadavků na odběry vody a nadlepšování průtoků (zabezpečení ekologických průtoků ve vodních tocích).

3. Ekonomické aspekty

Problematika hodnocení vlivu územní ochrany vodohospodářsky významných lokalit na rozvoj území je zatížena dle Pulkraba a kol. [3] hlediskem rovnocenných pilířů environmentálního, sociálního a ekonomického, v případě lázní Fořt do tohoto výčtu přibývá hledisko historické a využití léčivého pramene. Tím je jeho hodnocení složitější a ještě více interdisciplinární.

Ekonomické hodnocení hospodářského typu krajiny je jedním z nejobtížnějších stanovitelných prvků. Styčné plochy hodnocení mnoha faktorů takto definované oblasti se velice významně liší v mnoha oblastech a lze je obtížně nejen určit, ale posléze i z dostupných údajů analyzovat tak, aby mohli být souměřitelné s ostatními známými ekonomickými výsledky.

Závěr

Celé zájmové území bývalých lázní se nachází v ploše, která by byla potenciálně zaplavena. Jedná se konkrétně o 11 původně lázeňských budov s aktuální věcnou hodnotou stavby od 1,5 mil. Jednotková cena stavebního pozemku je zde 44,10 Kč/m², což je pro developerský zájem zaměřený na rekreaci velmi příznivá cena, vzhledem turisticky zajímavé lokalitě v blízkosti horských center. V případě, že by se v této lokalitě navázalo na lázeňskou tradici a našel se vhodný investor, pak by se zvýšil markantně koeficient polohy a tím i vzrostla hodnota nemovitostí v tomto území. V případě výstavby vodní nádrže, by pozemky lázní zcela ztratili hodnotu na volném trhu.

Environmentální hodnota území není ovlivněna zvláštní ochranou území. Hájení této lokality environmentální hledisko lokality dokonce zvyšuje. Samotná stavba nádrže by sice zcela zničila stávající biotop, který by však byl nahrazen biotopem vodního společenstva, které by po zapojení mohlo mít nižší nicméně stále vysokou environmentální hodnotu jako stávající převážně lesní společenstvo. V obnovy lázni se však dá předpokládat zvýšená stavební činnost, která by mohla mít negativní vliv na místní biotop, který by byl nadále ovlivňován i dalšími aspekty spojenými s turistickým ruchem.

Sociální hledisko by bylo pozměněno jak stavbou vodní nádrže, tak obnovou lázní, vzájemně však zcela diametrálním způsobem. Zatím co, při stavbě nádrže, by muselo dojít k úplnému vysídlení bytových domů, které vznikli z původních lázeňských budov. Naopak obnova lázní by zlepšila demografickou strukturu území a zvýšila možnost ekonomické aktivity místních obyvatel.

Historická hodnota území je přestavbou lázeňských domů na bytové, značně poznamenána, i přes značně zchátralý stav budov je zde patrný původní charakter území, který by byl zachován pouze navrácením lázeňství do zkoumané lokality. Pouhým hájením bez možnosti významnějšího rozvoje bude sice zachován dodnes existující léčivý pramen, ovšem nedá se předpokládat památkově příznivá rekonstrukce stávajících budov. V případě stavby nádrže by historická hodnota území byla zcela zničena stejně jako možnost využití sirného pramene.

Hájení území je v tomto případě sice možná díky továrně umístěné níže na toku říčky Čisté již pasé, nicméně má svůj význam minimálně pro ochranu léčivého pramene a přírodního rázu lokality. Předpoklad, že by se v této lokalitě přehrada budovala, je minimální, což vyplývá i z kategorie dle Generelu území chráněných pro akumulaci povrchových vod i z umístění lokality v oblasti, kde se předpoklad zásadního dopadu klimatické změny nedá příliš předpokládat. Obnova lázeňství by zde měla vyšší význam i z pohledu udržení historické hodnoty území. Díky hájení je však rozsáhlejší výstavba a s ní spojená rekonstrukce zbylých budov problematická. Zároveň v současné době nejeví o lokalitu zájem žádný významný investor, který by lokalitu využil pro lázeňské účely. Ve chvíli, kdy by se takovýto investor našel, bylo by vhodné lokalitu znovu přešetřit a v případě jejího narušení továrnou ji z hájení vypustit. Pokud by vlivem klimatické změny, nebo jiných významných faktorů nastala akutní potřeba zdroje vody, zvýšily by sice lázně značně rozpočet výstavby vodní nádrže, nenarušily by však vodohospodářský profil a tudíž by stavbu neznemožnily.

Poděkování:

IGA FLD 2012 č.20124337 - Ekonomické aspekty specifických lokalit

Literatura:

- [1] LOUDA, J. *Na památku lázní*, Krkonoše-Jizerské hory [online]
http://krkonose.krnep.cz/index.php?option=com_content&task=view&id=10908&Itemid=34 2010

- [2] PIGULA, T., *Krkonoše, jak je neznáte: lázně Fořt a zaniklá obec Sklenářovice*, [online] <http://life.ihned.cz/c1-52304080-krkonose-jak-je-neznate-lazne-fort-a-zanikla-obec-sklenarovice>, 2011
- [3] PULKRAB, K., ZDRAŽIL, V. a kol. *Multioborové hodnocení vlivů územní ochrany vodohospodářsky významných lokalit ČR*, Závěrečná zpráva projektu NAZV LEK01R08, 2010
- [4] Generel území chráněných pro akumulaci povrchových vod a základní zásady využití těchto území, 2011
- [5] Zákon č. 254/2001 Sb. - o vodách (vodní zákon)

ANALÝZA VYBRANEJ HEDGINGOVEJ STRATÉGIE POMOCOU SIMULÁCIE V PROSTREDÍ STOCHASTICKEJ VOLATILITY

ANALYSIS OF THE SELECTED HEDGING STRATEGY USING SIMULATION IN STOCHASTIC VOLATILITY ENVIROMENT

Marko Lalić, Martina Rusnáková, Zuzana Gordiaková

Technická univerzita v Košiciach

marko.lalic@tuke.sk, martina.rusnakova@tuke.sk,

zuzana.gordiakova@tuke.sk

Klíčové slová:

statický hedging – dynamický hedging – opcie – simulácia – Hestonov model

Key words:

static hedging – dynamic hedging – options – simulation– Heston model

Abstract:

This paper is focused on the analysis of hedging portfolio consisting of long position in an underlying asset and cash using buying of put options to a future date. By Heston model simulation in the statistical programme R we compare a static hedging strategy, i.e. buying of put options at the present with a same maturity time as a hedging time and a static-dynamic hedging strategy, i.e. conditional consecutive put option buying with a shorter maturity time as a hedging time. The main finding is that the static-dynamic hedging strategy is preferable than the static hedging strategy especially in growing and stagnant price of the underlying asset. In a case of a significant underlying price drop is the static-dynamic strategy less effective.

Úvod

Hlavným cieľom daného príspevku je analýza známej hedgingovej stratégie vytvorenej pomocou kúpy put opcií. Základnou metódou je simulácia, pri ktorej je použitý Hestonov model. Zameriavame sa na simulovanie danej hedgingovej stratégie pri viacerých možných situáciách s rôznou dĺžkou splatnosti opcií. Jedným zo spôsobov vytvorenia tejto stratégie je nákup put opcií v súčasnosti s rovnakou dobou splatnosti ako je doba zaistovania hodnoty portfólia (tzv. statická hedgingová stratégia). Ďalší spôsob predstavuje nákup put opcií počas doby zaistovania, pričom uvažujeme podmienené postupné kupovanie put opcií so splatnosťou kratšou ako je doba zaistenia (tzv. staticko-dynamická hedgingová stratégia). Následne sa zameriavame na porovnanie priemernej výnosnosti portfólia pri jednotlivých spôsoboch tvorby danej stratégie.

1. Východiská analýzy vybranej hedgingovej stratégie

Podstatou danej hedgingovej stratégie je nakupovanie put opcií so splatnosťou: $\tau \leq T$, kde T je časový horizont počas ktorého chceme hedgovať hodnotu portfólia.

Pre $\tau(t)$ platí:

$$\tau(t) = \min(\tau, T - t) \quad (1)$$

čo znamená, že put opcie nakupujeme s kratšou dobou splatnosti τ alebo s rovnakou dobou splatnosti ako je doba do T . Ďalej predpokladajme, že dt predstavuje najmenší časový krok sledovania zmeny ceny. Pre počet krokov sledovania N teda platí nasledovný vzťah:

$$N = T \cdot dt^{-1} + 1 \quad (2)$$

Uvažujme vektor b , ktorý má dĺžku N a obsahuje hodnoty 0 a 1, kde 0 znamená časový krok, kde sa opcie nenakupujú a hodnota 1 znamená časový krok, kde sa opcie nakupujú. $b(i)$ predstavuje i -tý prvok daného vektora b , t.j. situáciu v i -tom časovom okamihu.

Ďalej uvažujme vektor S , ktorý má rovnako N prvkov a predstavuje vektor cien v daných časových okamihoch a $S(i)$ predstavuje i -tý prvok daného vektora. Pre i -tý časový okamih teda platí: $i \cdot dt$.

Stratégia je založená na predpoklade, že nové opcie môžeme kúpiť len v čase splatnosti už zakúpených opcií a za podmienky, že cena v danom časovom okamihu je nižšia alebo rovná minimálnej spotovej cene podkladového aktíva, pri ktorej boli nakupované opcie. Cena pri ktorej sa nakupujú opcie je totožná s realizačnou cenou, teda minimálna cena predstavuje minimálnu cenu zabezpečenú pomocou hedgingu, t.j. nákupom put opcií. Pre b teda platí:

$$b(1) = 1 \\ \forall i \in \langle 2, N \rangle, b(i) = \mathbb{I}_{\{(i \geq i^* + \tau(dt)^{-1}) \wedge S(i) \leq \bar{S}(t)\}} + 0 \quad (3)$$

kde i^* je posledný časový bod nákupu opcií a $\bar{S}(t)$ je minimálna zabezpečená cena. Tiež platia nasledovné vzťahy:

$$i^* = \forall i \in \langle 2, \frac{t - dt}{dt} \rangle, \max(i: b(i) = 1), \quad \bar{S}(t) = \forall i, b(i) = 1, \min(S(i)) \quad (4)$$

Kupovanie opcií sa musí realizovať z hotovosti a taktiež aj výplata z opcií má podobu hotovosti, čo má vplyv na zvýšenie, resp. zníženie hodnoty portfólia. Preto nie je rozhodujúca len cena podkladového aktíva v čase T $S(T)$, ale súčet hotovosti $H(T)$ a ceny $S(T)$.

Pre $H(T)$ platí:

$$H(T) = H(0) + O_R - O_c \quad (5)$$

kde O_R predstavuje príjmy z opcií a O_c predstavuje výšku opčných prémie a $H(0)$ hotovosť na začiatku stratégie.

Na zaistenie portfólia využívame ATM (At The Money) put opcie, t.j. put opcie, ktorých realizačná cena je rovnaká ako aktuálna trhovú cenu podkladového aktíva.

Výplatná funkcia put opcie je:

$$p(t, t + \tau(t)) = \max(S(t) - S(t + \tau(t)), 0) \quad (6)$$

kde $\tau(t)$ predstavuje dobu splatnosti opcie.

Na oceňovanie put opcií použijeme Black Scholesov model, ktorý je upravený o stochastickú volatilitu podľa Hestonovho modelu založeného na nasledujúcich diferenciálnych stochastických rovniciach:

$$dS(t) = \mu \cdot S(t)dt + \sqrt{V(t)}S(t)dW_1(t) \quad (7)$$

$$dV(t) = \theta(\bar{V} - V(t))dt + \sqrt{V(t)}\xi dW_2(t) \quad (8)$$

kde μ predstavuje drift procesu definujúceho cenu a $V(t)$ predstavuje rozptyl a medzi $dW_1(t)$ a $dW_2(t)$ je korelácia ρ . Tento model predstavuje model stochastickej volatility (rozptylu) s mean reverting charakterom, kde θ predstavuje speed of reversion, $\bar{V}$ deterministickú hodnotu a ξ je volatilita volatility. Black scholesov model je upravený pri implikovanej volatilitate. V prípade, že je K totožné so spotovou cenou platí pre implikovanú volatilitu vzťah

$$\sigma_{imp}^2 = \left(V(t) - \bar{V} \frac{\theta}{\theta - \frac{\rho\xi}{2}} \right) \frac{1 - \exp\left(-\left(\theta - \frac{\rho\xi}{2}\right)\tau(t)\right)}{\left(\theta - \frac{\rho\xi}{2}\right)\tau(t)} + \bar{V} \frac{\theta}{\theta - \frac{\rho\xi}{2}} \quad (9)$$

2. Analýza vybranej hedgingovej stratégie pomocou simulácie

Simulácia bola vykonaná pri nasledujúcich parametroch¹: $r=0,03$; $\theta = 1,5$, $\bar{V} = 0,06$, $\xi = 0,5$; $\rho = -0,7$, $S(0) = 100$ na obdobie $T=1$, pričom $dt=1/252$ v štatistickom programe R. Pre každú z realizovaných simulácií bolo použitých 10 000 iterácií. Na porovnanie priemernej výnosnosti portfólia boli uskutočnené simulácie pre nasledovné kombinácie dôb splatnosti a pre rôzne začiatkové hodnoty rozptylu:

$$\tau = \left\{ \frac{10}{252}, \frac{20}{252}, \dots, \frac{200}{252} \right\}, \quad V(0) = \{0,001; 0,01; \dots 0,2\}$$

¹ Parametre sú odhadnuté pre S&P 500.

Výnosnosť stratégie so vstupným rozptylom $V(0)$ a so splatnosťou τ môžeme definovať ako:

$$r(V(0), \tau, S(T)) = P(T)/P(0) \quad (10)$$

Pre statickú stratégiu platí:

$$r_{stat}(V(0), S(T)) = r(V(0), \tau = T, S(T)) \quad (11)$$

Porovnanie stratégie realizujeme prostredníctvom parametra R:

$$R(V(0), \tau, S(T)) = E[r(V(0), \tau, S(T)) - r_{stat}(V(0))] \quad (12)$$

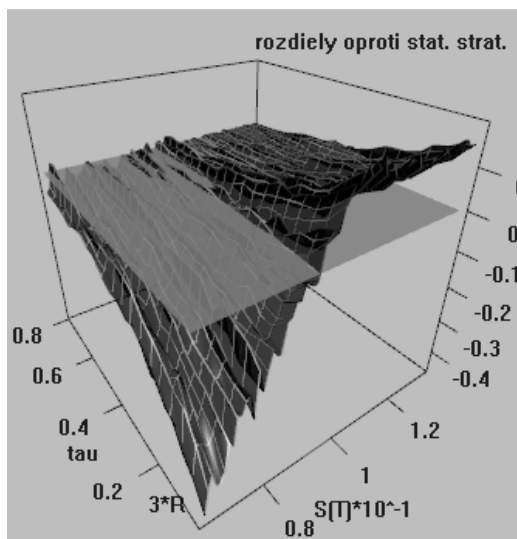
Obrázok 1 zobrazuje R pre $V(0)=0,06$, rôzne doby splatnosti a $S(T)$ v intervale 65 až 135. Môžeme vidieť, že najvýraznejšie rozdiely v R sú pri $\tau = 10/252$, resp. pri nízkych τ . Pri cene $S(T)$ nižšej ako 90 dosahujeme záporné hodnoty R, t.j. daná stratégia je menej výhodná pri poklese ceny podkladového aktíva. Tento rozdiel sa približuje k nulovému rozdielu so zvyšovaním ceny $S(T)$. Pri hodnotách 100 až 110 dosahujeme maximum a ďalej zostáva tento rozdiel v R konštantný (v priemere). Z Obrázku 1 je tiež možné vyčítať, že daná stratégia dosahuje výrazné kladné R pri rastúcom cenovom trende a pri spôsoboch vytvorenia pomocou opcií s krátkou dobou splatnosti. S predlžovaním doby splatnosti opcií sa rozdiely zmenšujú, t.j. pri kladných R sa s predlžovaním τ R znižuje a blíži sa k nulovým hodnotám. Pri nízkych cenách $S(T)$, kde je hodnota R záporná, sa predlžovanie τ prejaví zvyšovaním R.

Na Obrázku 2 je porovnanie R pri $V(0)=0,001$ a R pri $V(0)=0,2$, t.j. je znázornený rozdiel $D=R(V(0,2))-R(V(0,001))$. Môžeme vidieť, že v niektorých prípadoch boli rozdiely až vo výške 6%. Dôležité je, že vo väčšine prípadov ide o kladné hodnoty, pričom najvýraznejšie rozdiely sú pri krátkych dobách splatnosti. So zvyšovaním doby splatnosti sa dané rozdiely v R strácajú. Z pohľadu $S(T)$ je hodnota D najvýraznejšia v okolí $S(T)=100$. Hodnoty D pre $V(0)=0,001$ a $V(0)=0,2$ poukazujú na to, že stratégia je výhodnejšia v prostredí s vysokou volatilitou.

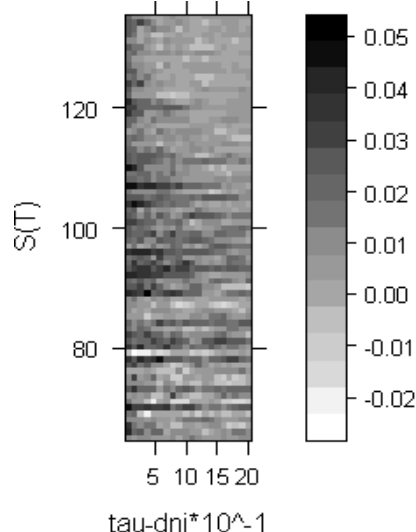
Obrázok 3 zobrazuje porovnanie rôznych spôsobov tvorby stratégie pri rôznych $S(T)$ a pri rôznych τ , ale pri začiatočných rozptyloch $V(0)$. Pri všetkých rozptyloch $V(0)$ je vývoj podobný, t.j. pri nízkom $S(T)=65$ a nízkych τ je R v rozmedzí -15% až -10%. Pri $S(T)=85$ a nízkom τ je R v rozmedzí -5% až -1%. Pri vyššom $S(T)=105$ ide o kladné ale väčšie rozpätie 2,5% až 7,5%. Analogicky ako na Obrázku 1, môžeme vidieť ako sa so zvyšovaním τ hodnota R približuje k nulovej hodnote. Vzhľadom na rozpätie pri jednotlivých $S(T)$ je možné poznamenať, že na úspešnosť stratégie má vplyv aj začiatočný rozptyl $V(0)$. Pri rôznych cenách a τ vidíme, že najväčšie rozdiely v R podľa $S(T)$ za-

znamenávajú hodnoty pri najnižších $\tau = 10$. Rozdiely v R hodnotách podľa $S(T)$ pri vyšších τ (110, 160) nie sú až také výrazné. Aj tu zohráva úlohu začiatočná volatilita, t.j. rozpätie je výrazné hlavne pri malých τ a pri $S(T) > 105$. Pri vyšších τ sa so zvyšovaním $S(T)$ toto rozpätie zužuje.

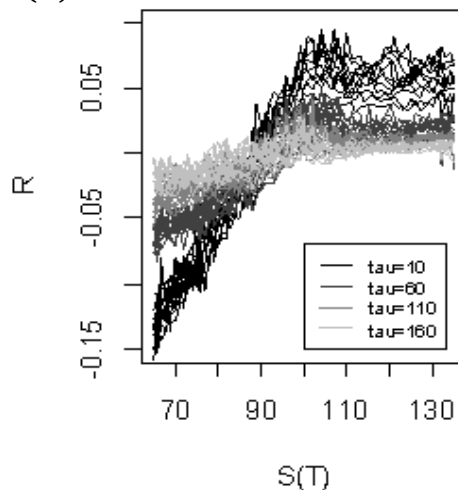
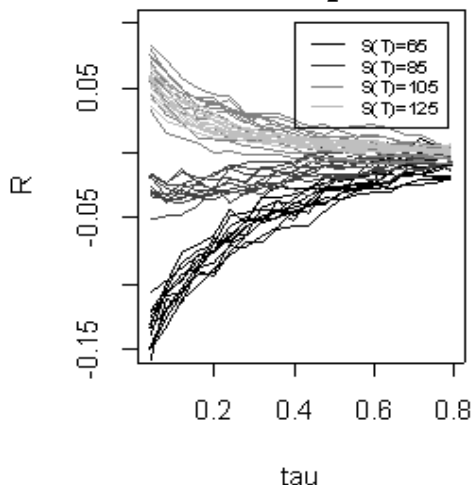
OBR. 1: Parameter R pri $V(0)=0,06$



OBR. 2: Parameter $D=R(V(0)=0,2)-R(V(0)=0,001)$



OBR. 3: Parameter R pri viacerých $V(0)$



Zdroj: Vlastné spracovanie v štatistickom programe R

Záver

Staticko-dynamická hedgingová stratégia s podmieneným postupným kupovaním put opcií a so splatnosťou kratšou ako je doba zaistenia je výhodnejšia ako statická hedgingová stratégia pri stagnujúcej a rastúcej cene podkladového aktíva (+5%). V prípade výraznejšieho poklesu ceny podkladového aktíva je staticko-dynamická stratégia menej výhodná, t.j. dochádza k väčším

stratám. Najvýraznejšie rozdiely vznikajú pri stratégiách, kde sa kupujú opcie s krátkymi dobami splatnosti (10 - 40 dní). S predlžovaním doby splatnosti tieto rozdiely postupne zanikajú. Pri rozdielnej začiatocnej volatilita existujú rozdiely, t.j. jednotlivé spôsoby tvorby staticko-dynamickej stratégie (z pohľadu splatností opcií) sú v priemere odlišné od statickej hedgingovej stratégie avšak priebeh rozdielov vzhľadom na cenu a splatnosť opcií má rovnaký charakter. Statická stratégia pri krátkych splatnostiach (10-40 dní) je vhodnejšia pre agresívnejších investorov, ktorí chcú mať aj zabezpečenie. Pri rastúcom trende dosahujeme lepšie výsledky ako pri statickej hedgingovej stratégii v priemere do 5% až 6%, ak sa volatilita v čase začatia stratégie pohybuje okolo svojej priemernej úrovne. Vzhľadom na korelačný koeficient medzi rozptylom a zmenou ceny je výhodnou začiatočnou situáciou pre staticko-dynamickú stratégiu prostredie s vysokou okamžitou volatilitou.

Literatúra:

- [1] GATHERAL, J. *The volatility surface, A practitioner's Guide*. John Wiley and Sons, 2006, 290 s. ISBN 0-471-79251-9.
- [2] JÄCKEL, P. *Monte Carlo Methods in Finance*. Chichester: John Wiley and Sons Inc., 2002. ISBN 0 471 49741 X.
- [3] SHREVE, S. – CHALASANI, P. – SOMESH, J. *Stochastic Calculus and Finance* [online]. [cit. 2012-20-10]. 1997. Dostupné na internete: http://www.google.sk/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=4&sqi=2&ved=0CHgQFjAD&url=http%3A%2F%2Fciteseerx.ist.psu.edu%2Fviewdoc%2Fdownload%3Fdoi%3D10.1.1.137.6951%26rep%3Drep1%26type%3Dpdf&ei=-GoT7u9AsrE4gTrvtTQCQ&usg=AFQjCNFnXvEwtfwS81tAL5K_EJag6pB6nQ&sig2=qPo96RWfWyN-HWaZqRKfig.
- [4] TALEB, N. *Dynamic Hedging: Managing vanilla and exotic options*. New York: John Wiley and Sons Inc., 1997. ISBN 0-471-15280-3.

MALÉ A STŘEDNÍ PODNIKY V OSOBNÍCH SLUŽBÁCH

SMALL AND MIDDLE BUSINESS IN PERSONAL SERVICES

Věra Levičková

Vysoká škola hotelová v Praze 8, spol. s r.o.

levickova@vsh.cz

Klíčová slova:

malé, drobné a střední podniky – životní cyklus podniku – ekonomická stabilita – osobní služby

Key words:

small and middle enterprises – firm life-cycle – economic stability – personal services

Abstract:

Business is an attribute of actual global word. Without business activity is not possible to consider the economic growth, business is a driving motor of technologic development and scientific researches, it materializes the knowledge of people's and society involvement. Expansion of business activities is a source of country's economic performance; contribute to development of people's living standard. In every market economy, it represents an irreplaceable role for small and middle enterprises. A strong representation of "micro-enterprises" we can find in personal services branch.

Úvod

V České republice po roce 1989 začala novodobá historie podnikání, v roce 1993 živnostníci překročili hranici 1 miliónu podnikatelských subjektů, na konci roku 2011 počet živnostenských oprávnění pro fyzické osoby představoval hodnotu 2 565 890 [8]. Stav ekonomiky státu je závislý na výkonnosti malých, drobných a středních podniků (dále MSP). V zemích EU definice drobného, malého a středního podnikatele vychází z přílohy č. 1 Nařízení komise (ES) č. 800/2008 ze dne 6. 8. 2008, kterou se takto prohlašují určité kategorie spojené s trhem podle konkrétně vymezených kritérií: počet zaměstnanců (0 – 250), velikost ročního obrátu (2 – 50 mil.), bilanční suma roční rozvahy měřeno velikostí aktiv (2 – 43 mil.). Vstupem do EU se ČR ztotožnila s touto definicí malých a středních podniků. Legislativně tuto oblast upravuje zákon č. 47/2002 Sb., o podpoře malého a středního podnikání. MSP v ČR představovaly na konci roku 2011 z celkového počtu aktivních podnikatelských subjektů 99,84 %, přidaná hodnota MSP v tomto roce dosáhla 54,43 %, podíl na hrubém domácím produktu a exportu zhruba činil 34 %. Na celkové zaměstnanosti se podílí 60,85 %. Tímto ekonomická akti-

vita MSP výrazně ovlivňuje životní úroveň obyvatelstva. Dle dostupných údajů ČSÚ vývoj výkonů MSP v roce 2011 oproti roku 2010 zaznamenal nárůst na celkovou hodnotu 4 064 795 mil. Kč. Podíl těchto podniků na celkových výkonech se přiblížil hodnotě 49, 50 %, oproti roku 2010 to ovšem znamenalo pokles o 1,74 %. Nejvyšších hodnot bylo dosaženo v roce 2008, v době před nástupem finanční krize.

1. Materiál a metody

MSP disponují obrovským ekonomickým potenciálem. Občané se podnikatelskou činností svobodně realizují v samostatném produktivním procesu. Podnikání v rámci těchto subjektů má řadu výhod i nevýhod. MSP mají omezené kapitálové zdroje, pružně musí reagovat na výkyvy trhu. Velké investiční zásahy při operativní změně výrobního programu jsou nahrazovány inovační kreativitou. Manažeři jsou bezprostředně propojeni s podnikem, často jsou jeho majiteli, okruh vlastníků a řídicích pracovníků se tím oproti velkým podnikům výrazně snižuje. Průběžným přijímáním zásadních podnikatelských rozhodnutí se vyrovnávají se situací na trhu. Organizační struktura je oproti velkým podnikům jednodušší, flexibilita, rychle se přizpůsobit konkurenci, je záruka přežití na trhu. MSP jsou svázány s konkrétními regiony, vytváří se loajální vazba mezi zaměstnavatelem a zaměstnancem. Nevýhodou MSP je složitější dostupnost k úvěrům, finanční síla pro další rozvoj je oslabena. Majitel maximální pracovní nasazení vyžaduje také od svých podřízených, neakceptování vede k fluktuaci zaměstnanců. MSP podniky nemají velký vyjednávací prostor pro slevy, neboť jeho dodávky ve srovnání s velkými podniky jsou značně omezené kapitálem i výrobní kapacitou, dožadují se ale pružnosti v dodávkách vstupů. MSP nemohou konkurovat velkým podnikům v rozsahu a kvalitě marketingových aktivit, působí zejména na lokálních trzích. Nejasnost v daňovém systému, aktuálně v souvislosti s připravovanými úpravami sazby DPH neumožňuje manažerům volit vhodné finanční strategie. Neustálá novelizace právních norem nevytváří stabilní právní prostředí, zvyšuje se administrativní náročnost spojená s růstem nákladů. Vstupem ČR do EU se MSP otevřel prostor pro investování, rozšířily se podmínky pro mobilitu pracovníků, navázala se spolupráce v oblasti výzkumu a vývoje, v rozvoji informačních technologií z důvodu udržení si konkurenční schopnosti.

Během své existence podnik prochází určitými stádii vývoje, tzv. *životním cyklem podniku*, MSP nejsou výjimkou. V průběhu několika posledních desetiletí vznikly *modely životního cyklu podniků*, které nalézaly příčiny růstu, problémů, ale i pádů. Nejznámějším je model podle Greinera z roku 1972. V životě firmy se střídají 2 etapy růstu - *evoluce a revoluce*, model růstu firmy je tvořen 5 fázemi a 5 krizemi [1, 1]. Model se stal inspirací pro vznik modelu

Churchilla, Lewisové [3, 30], modelu Hankse [2, 23]. V našich podmínkách se modelem stádií růstu MSP zabýval výzkum autorky Kubálkové M. [4, 5]. Sestavený model stádií růstu MSP je založen na vzájemné vazbě mezi stádiem růstu a systémem řízení podniku. Nejčastěji využívaným modelem je model autorů D. Millera, P. Friesena [5, 1]. Model popisuje vzájemný vývoj příjmů a výdajů podniku v průběhu cyklu, pro následnou analýzu je tento přístup zásadní. Životní cyklus se skládá z pěti fází: *Založení* – existují pouze výdaje, podnik spotřebovává investice, *růst* – výdaje převyšují příjmy, podnik je ve ztrátě, *stabilizace* – příjmy převyšují výdaje, podnik je ziskový, *krize* – příjmy klesají pod úroveň výdajů, podnik se dostává do ztráty, *zánik* – podnik nezvládá krizi, ztráta je neúnosná, podnikání končí. *Důležitá je fáze přežití*. Pokud se podaří podniku pokračovat ve fázi úspěchu, může dojít do fáze vzletu. Jistota setrvání po dlouhou dobu neexistuje, pozice může klesat až do fáze bankrotu. Řada podniků projde opakovaně několika cykly, a přesto se nemusí dostat do fáze zániku. Hlavní úlohou managementu firmy je *dlouhodobě udržet firmu ve fázi stabilizace* na všech úrovních řízení.

2. Výsledky

Podniky nabízející ubytovací a stravovací služby, patří mezi MSP, jsou významným sektorem tržní ekonomiky. Dle oborové klasifikace jsou vykazovány jako osobní služby pod kódem CZ-NACE 56-57, ubytování, stravování a pohostinství. V této sféře podnikání jsou velmi silně zastoupeny tzv. *mikropodniky* [6, 12], které jsou založené na rodinném způsobu podnikání, a tím mnohem více jsou citlivé na vývoj tržní ekonomiky. Podniky procházejí jednotlivými výsledovanými fázemi růstu. *Model životního růstu pro tento konkrétní okruh služeb predikován nebyl*. Procházejí stejnými fázemi, ale s možnými odchylkami vývoje. Východiskem je skutečnost, že ubytovací, stravovací služby jsou determinovány stavem ekonomiky daného státu, rozsah služeb je ovlivněn *životním stylem a úrovní příjmů*.

TAB. 1: Vybrané základní ukazatele v roce 2009 a 2010 v mil. Kč

údaj	MSP 2009	Ubytování, stravování a pohostinství 2009 NACE 55,56	Ubytování, stravování a pohostinství 2010 NACE 55,56*
Výkony vč. obchodní marže	3 912 547	132 525	127 975
Účetní přidaná hodnota	1 313 886	40 381	38 535
Mzdy bez OON	473 183	17 321	16 274
Průměrný počet zaměstnanců (ve fyz. osobách)	1 936 000	120 133	109 381

Zdroj: ČSÚ, *předběžné údaje

Všechny sledované ukazatele za služby zařazené do CZ-NACE 55,56 zaznamenaly v roce 2010 oproti roku 2009 pokles, objem výdajů obyvatelstva na služby má stejný průběh.

TAB. 2: Příjmy a výdaje obyvatelstva na vybrané služby v Kč

	2007	2008	2009	2010
Čisté peněžní příjmy celkem	125 817	137 497	142 402	145 437
Spotřební vydání v %:	10,5	10,5	10,3	10,2
rekreace, kultura stravování a ubytování	5,2	5,2	5,2	5,0

Zdroj: www.csu

Udržitelnost růstu je svázána s tempem růstu tržeb, podnik za této situace není závislý na externím financování své existence či růstu. Rok 2010 byl z hlediska tržeb CZ-NACE 55,56 ještě ztrátový, zlom nastal v roce 2011, v I. pololetí roku 2012 byl zaznamenán nárůst meziročně o 2,7 % v běžných cenách (o 5,3 % ve stálých cenách roku 2005). Na tomto trendu se významně podílel zejména růst počtu přenocování a návštěvnosti nerezidentů.

TAB. 3: Přehled vybraných ukazatelů za rok 2011 MPS ve službách

Počet aktivních MPS	Počet zaměstnanců	Výkony MPS	Účetní přidaná hodnota	Mzdové náklady	Celkové investice
- 1,14 %	+ 4,71 %	+ 2,52 %	+ 6,86 %	-	- 5,31 %
- 4 996	+ 16 000	+ 20 006 mil	+ 21 821 mil	5 254 mil	-4 901mil

Zdroj: www.csu, 2010 = 100 %

Byl vykázán pozitivní vývoj výkonů a účetní přidané hodnoty. Ze zjištěných údajů sledujeme *pokles počtu subjektů*. Nejčastější příčinou jsou *odbytové potíže*, které jsou výrazem celkové nedobré ekonomické situace způsobené recesí ekonomiky jako důsledek finanční krize. Tento pokles počtu subjektů koreluje s celkovým vývojem úpadků firem. Do března 2012 bylo vyhlášeno za posledních 12 měsíců 12 882 osobních bankrotů, což oproti stejnému období loňského roku je nárůst o 67 %. Za stejné období počet firemních bankrotů stoupl o 56 %, což představuje 2 723 případů [7, 23]. Zkoumáním v registru úpadců se podniky služeb stravovacích, ubytovacích takřka nevyskytují (za poslední dva měsíce 2 případy, BEDZETI spol. s r.o., Office happy s.r.o., byly podány návrhy na reorganizaci, průběžným sledováním registru i v přecházejících obdobích uveden podnik s předmětem podnikání ve sledovaných službách) [9]. Podniky sledovaných služeb se dostávají do finančních potíží jako MSP, neřeší finanční tíseň úpadkem. Zpravidla svoje aktivity *přesunují do oblastí s větší koncentrací poptávky*. Trend ve vývoji počtu subjektů

ve sledovaném oboru je odlišný od trendu počtu MPS. Důkazem může být průběžný nárůst řemeslných živností, kam pohostinství patří (v roce 2011 nárůst o 27 008 na celkových 885 019) [8].

3. Diskuze

Z hlediska životního cyklu podniku *fáze stagnace je existenčně důležitá*, to platí i pro služby stravovací, ubytovací. Firma je rozvinutá, má stabilní postavení na trhu, přiměřenou ziskovost, stabilizované zaměstnance, zvládnuté veškeré procesy. Podnik roste, o danou službu trh projevuje zájem. Součástí této fáze je nutnost vytvořit dostatečné rezervy pro nepříznivé období, které může nastat změnou na trhu cílových zákazníků a firma může přejít do stadia zastaveného růstu. Model životního cyklu ve službách CZ-NACE 55, 56 je nutné zaměřit na *zachování stability*. *Ekonomika rozlišuje odvětví cyklická, neutrální a anticyklická*. Existují obory, které *v období recese stále dosahují dobrých výsledků*. Mezi ně patří *obory zábavy a odpočinku*. MSP ve sledovaných službách byly nuceny zvolit odpovídající strategii. Faktory růstu tržeb nelze hledat pouze v cenové politice. Zvýšení cenové hladiny nebude znamenat nárůst tržeb. Boj o zákazníka za každou cenu, která nepokryje fixní náklady, znamená snížení kvality služeb a nemusí znamenat stabilní ekonomickou situaci podniku. Moderními nástroji podpory prodeje se staly tzv. *slevomaty*, nabídka komplexních ubytovacích služeb za konečnou finální cenu. Ekonomická stabilita podniků služeb předpokládá udržování *standardů kvality služeb* cestou neustálého procesu zvyšování kvalifikace a zodpovědnosti zaměstnanců. Zákazník se ještě před čerpáním služby spoléhá na její kvalitu. Kvalita je rozhodující pro koupi služby. Hotelový průmysl poškozují životní prostředí, udržitelnost růstu hodnocených služeb lze podpořit environmentálním přístupem. Roli hraje neustálý proces zlepšování technologických procesů, které může podnikům přinést snížení provozních nákladů. Podniky služeb, zejména stravovacích, které se potýkají s odbytovými potížemi, svoji nedobrou finanční pozici řeší *přemístěním kapitálu do jiného místa podnikání*, ale se stejnou věcnou náplní nabízených služeb. Zachování stability mnohdy vede přes omezení rozsahu služeb, zejména vyloučením služeb nákladově náročných. Na zajištění ekonomické stability podniků ve sledovaných službách se podílejí samotní spotřebitelé služeb, kdy věcnými, kritickými a konkrétními připomínkami upozorní na rizika růstu. Zlepšovat lze i to, co je přijímáno pozitivně. Existenční jistotu podniků služeb lze vyhodnocovat v závislosti *na demografickém vývoji* obyvatelstva.

Závěr

Podniky v osobních službách CZ-NACE 55,56 jsou specifické. Lze vyslovit hypotézu, že jejich existence prochází stejnými životními cykly jako ostatní podniky v kategorii MSP, pro které modely životního cyklu determinovány byly. Přesto na základě zjištěných údajů lze konstatovat, že jejich ekonomický vývoj není totožný s podniky v jiných oborech podnikání. Pokud bychom měli tuto tezi doložit, je nutné získat kvantum kvalitativních informací. Zdrojem těchto údajů jsou interní informační systémy podniků, jejich analýzou bychom zjistili příčiny ekonomické stability nebo naopak důvody pádu. Základním problémem stanovení obecně platného modelu v této hodnocené sféře služeb je doposud neexistence relevantních informací, které by měly být získávány v rámci pilotního šetření. Článek vznikl jako výchozí předpoklad pro výzkumný záměr. Pro stanovení hypotéz byly využity zdroje z veřejně dostupných statistických šetření.

Literatura:

- [1] GREINER, L. E. *Evolution and Revolution as organizations grow*, online, dostupné <http://www.ils.uncedu/daniel/131/cc04/Greiner.pdf>, s.1
- [2] HANKS, S. H., CHANDLER, G. *Pattern of functional specialization in emerging high tech firms*, *Journal of Small Business Management*, 1994, vol 32, no. 2, s. 23-36
- [3] CHURCHILL, N. C., LEWIS, V. L. *The five stages of small business growth*, *Harvard Business Review*, May-June 1983, str. 30-50
- [4] KUBÁLKOVÁ, M. *Malé a střední podniky (jejich místo a role v české ekonomice)*, závěrečná zpráva z výzkumu, Praha 2006, <http://nb.vse.cz/~kubalm/vyzkum2006htm>
- [5] MILLER, R., FRIESEN, P. A *Longitudinal Study of the Corporate Life Cycle*, *Management Science* 1984, no. 1, s. 1 - 2
- [6] VEBER J., SRPOVÁ, J. a kol. *Podnikání malé a střední firmy*. Praha: Grada Publishing, 2012, 3. aktual. vydání, 332 s., ISBN 80-247-1069-2
- [7] Konkurzní noviny, *Rekordní počet bankrotů fyzických osob podnikatelů*, č. 2012/9 ze dne 25. 4. 2012, dostupné www.konkurzni-noviny.cz/clanek.html?ida=3023
- [8] www.csu.cz, www.rzp.cz
- [9] www.statnisprava/insolvence.cz

EXPANZIVNÍ FISKÁLNÍ KONTRAKCE – CONTRADICTION IN ADIECTO, ČI ROZUMNÁ HOSPODÁŘSKÁ POLITIKA?

EXPANSIONARY FISCAL CONTRACTION – CONTRADICTION IN ADIECTO, OR A REASONABLE ECONOMIC POLICY?

Martin Macháček

VŠB – TU Ostrava

martin.machacek@vsb.cz

Klíčová slova:

fiskální konsolidace – expanzivní kontrakce – Evropská unie – Česká republika

Key words:

fiscal consolidation – expansionary contraction – European Union – Czech Republic

Abstract:

This paper refers to a current unfavourable fiscal situation both in the European Union (EU) and the Czech Republic that is partly a result of the deep recession of 2008-2009. This recession led to a revival of stabilization fiscal policies which resulted in the deepening of the already existing problems with public debts in European countries. In response to these problems, shortly after the EU countries overcame the biggest macroeconomic difficulties they started to implement austerity programmes to consolidate their public finances. The paper presents selected arguments in favour of the fiscal consolidation measures, which have, according to some economists, positive impact on the development of the real GDP, and confronts these arguments with recent empirical evidence.

Úvod

Velká recese let 2008 – 2009 oživila zájem o proticyklickou fiskální politiku keynesovského charakteru. Lze přitom konstatovat, že ačkoliv se rozsah, zaměření a rychlost expanzivních fiskálních zásahů v jednotlivých ekonomikách lišily, k podpůrným opatřením tohoto typu se uchýlily prakticky všechny členské země G20 i řada mezinárodně méně vlivných hráčů (včetně České republiky).

Záhy poté, co se postižené ekonomiky vymanily z deprese, objevily se tendence k implementaci konsolidačních opatření v oblasti veřejných financí. Cílem těchto opatření bylo zmírnit nepříznivé dopady nedávného hospodářského propadu a fiskálního aktivismu na národní rozpočty a zadlužení zemí. Na zasedání ministrů financí G20 v červnu 2010 v Busanu bylo odsouhlaseno

zastavení fiskální stimulace a vyjádřena podpora fiskální konsolidaci, neboť se již plně projevovaly negativní důsledky dluhové krize v některých zemích. Ke konsolidačním opatřením však některé země přistoupily již dříve, dokonce v průběhu „krizového“ roku 2009. Např. Německo v červnu právě tohoto roku přijalo ústavní zákon zavádějící tzv. dluhovou brzdu, zpřísnující fiskální disciplínu federální vlády i spolkových zemí, v České republice byl na podzim roku 2009 připravován úsporný balíček, jenž byl promítnut do státního rozpočtu pro následující rok [4]. Výsledkem evropského tažení proti rozpočtovým deficitům a dluhům bylo přijetí Smlouvy o stabilitě, koordinaci a správě v hospodářské a měnové unii v březnu 2012, vláda České republiky pak v říjnu 2012 schválila návrh ústavního zákona o tzv. finanční ústavě, jenž je tuzemskou podobou dluhové brzdy.

Navzdory počátečnímu optimismu ohledně hospodářského vývoje po roce 2009 k výraznějšímu zlepšení v předních světových ekonomikách nedošlo. Pokud jde o Českou republiku, ta dokonce ve třetím (resp. čtvrtém) čtvrtletí roku 2011 vstoupila opět do recese a ve třetím čtvrtletí roku 2012 v ní nadále setrvává. Dle oficiálních údajů je na vině dlouhodobě slabá domácí poptávka, a to jak její soukromá, tak i veřejná složka. V souvislosti s realizací úsporných rozpočtových opatření proto v tuzemsku sílí hlasy, že restriktivní fiskální politika výrazně přispívá k pesimismu spotřebitelů a firem a vede tak českou ekonomiku k přetrvávajícímu útlumu a stagnaci. Na druhé straně existuje přesvědčení, že ozdravění veřejných financí je nezbytnou podmínkou vzestupu ekonomické aktivity, zejména v podmínkách malé otevřené ekonomiky vysoce závislé na přízni zahraničních investorů. Tento tzv. německý přístup k fiskální politice je v následujícím oddílu představen v rovině teoretické, poté – v oddílu 2 – v rovině empirické.

1. Teorie expanzivní fiskální kontrakce

Nekeynesovská makroekonomická teorie hovoří o tom, že restriktivní fiskální zásah vede ke snížení disponibilních příjmů domácností, k poklesu poptávky po produkci soukromého sektoru, eventuálně k růstu úrokových sazeb, k souvisejícímu poklesu soukromé spotřeby, investic, produkce, zaměstnanosti, a může se odrazit v pesimismu spotřebitelů i producentů, k čemuž se v otevřené ekonomice přidávají vyvolané efekty v oblasti zahraničního obchodu a mezinárodních finančních toků. Takový zásah dočasně tlumí agregátní poptávku a může tedy vést ke vzniku či prohloubení cyklické recese. Naproti tomu je konvenční makroekonomickou teorií uznáváno, že konsolidace veřejných financí prospívá zdravému, dlouhodobému ekonomickému růstu, zejména díky příznivému vlivu na vývoj reálných úrokových sazeb a zvyšující se důvěryhodnosti ekonomiky v očích investorů. Kromě to-

hoto pohledu však existuje též teorie, která vyzdvihuje přínos fiskální kontrakce pro podporu agregátní poptávky (případně i nabídky) v krátkém období. Tato teorie, jež je de facto antipodem neokenesovské makroekonomie, je označována za teorii expanzivní fiskální kontrakce.

Ačkoliv je zde slovní spojení „expanzivní kontrakce“ na první pohled protimluvem, existuje několik rozumných ekonomických argumentů na podporu diskutované teorie. Jestliže např. ekonomické subjekty věří, že konsolidace veřejných financí odvrátí daleko významnější problémy a drastičtější zásahy, které by danou ekonomiku v budoucnu čekaly, mohou na výdajové škrty a/nebo růst zdanění reagovat – zdánlivě paradoxně – zvyšováním svých výdajů. Samozřejmě jen za podmínky, že ozdravná fiskální opatření považují za trvalá, nikoliv pouze dočasná. Důvěra soukromého sektoru v budoucí příznivý vývoj ekonomiky stížené problémy s financováním dluhu a nedůvěrou investorů může též ústít v pokles rizikové přírážky k úrokové míře vládních dluhopisů, což se může promítnout do poklesu reálné úrokové míry ovlivňující soukromou spotřebu a investice (efekt „crowding-in“). Snížení úrokové míry zvyšuje hodnotu akcií a obligací, což dále přispívá k růstu bohatství ekonomických subjektů a podporuje spotřebitelskou a investiční poptávku. Je zřejmé, že klíčovým prvkem dané teorie jsou obnovení důvěry domácností a firem v ekonomiku a optimistická očekávání soukromého sektoru spojená s ochotou utrácet.

Situace je však komplikována skutečností, že popsané efekty se mohou dostavit pouze např. v ekonomikách bezprostředně ohrožených bankrotem, nebo při určitém specifickém typu konsolidačních opatření. Účinky fiskální politiky jsou rovněž determinovány reakcemi centrální banky, potažmo mírou otevřenosti konkrétní ekonomiky a tím, zda k fiskální kontrakci dochází pouze v této ekonomice, anebo simultánně v zemích s danou ekonomikou obchodujících. Je-li aktuální makroekonomická situace země již natolik kritická, že reálně hrozí její finanční kolaps, má restriktivní fiskální zásah pravděpodobně podstatně silnější vliv na náladu domácností, firem a investorů, než v méně ohrožených ekonomikách. Soukromé subjekty budou též zřejmě poněkud jinak reagovat na výdajové škrty v určitých konkrétních oblastech, než by tomu bylo v případě oblastí jiných, také lze očekávat odlišné dopady výdajových škrťů a konsolidačních daňových opatření. Reaguje-li centrální banka na fiskální restrikcí uvolněnou konvenční měnovou politikou, úrokové sazby v ekonomice nemusejí znatelněji růst a dopad ozdravných opatření na poptávku, výstup a zaměstnanost prostřednictvím nepřímého vytěsňovacího efektu („crowding-out“) nemusí být tak citelný. Pakliže je klíčová úroková sazba pod kontrolou centrální banky již blízka nulové hodnotě (situace označovaná jako „zero-bound“) a centrální banka

doprovází fiskální restrikcí nekonvenční měnovou politikou typu kvantitativního či úvěrového uvolňování, rovněž to může modifikovat průběh reakcí soukromého sektoru. V neposlední řadě je důležité, že kombinace přísnější fiskální politiky a uvolněnější politiky měnové vede v malých otevřených ekonomikách k reálné depreciaci domácí měny (a obvykle i k depreciaci nominální), což stimuluje čistý export a omezuje negativní dopad fiskální kontrakce na agregátní poptávku. Tento přínos změny měnového kurzu se markantněji neuplatní ve velkých ekonomikách typu Spojených států, s měnou sloužící v zahraničí jako měna rezervní, a také v podmínkách simultánní fiskální kontrakce u zahraničních obchodních partnerů dotyčné země.

2. Vybraná empirická evidence

Studii testujících platnost teorie (hypotézy) expanzivní fiskální kontrakce na empirických datech dnes existuje množství. Jednou z prvních prací věnovaných teorii expanzivní fiskální kontrakce byla studie [7] z roku 1987, další, dnes již „klasickou“ studii představuje práce [6] z roku 1990. Řada studií pochází z pera zastánce teorie Alberta Alesiny a jeho spolupracovníků, viz např. [1], [3], a to včetně práce ze srpna letošního roku [2], jež reaguje na některé metodologické výhrady vůči jeho předchozím studiím, viz např. [5]. Bylo by zajímavé aplikovat na existující soubor těchto studií metaanalýzu, namísto toho je prezentována vybraná současná zahraniční evidence poskytující odlišné kvantitativní, ale i kvalitativní závěry.

Pro porovnání jsou vybrány nedávné mezinárodní studie [5], [1] a [2]. Hlavní kvalitativní závěry první ze studií jsou následující: (i) Fiskální kontrakce v podobě snížení podílu rozpočtového deficitu na HDP krátkodobě, ve dvouletém horizontu, typicky snižuje výstup a zvyšuje míru nezaměstnanosti, (ii) Nepříznivé reálné dopady kontrakce jsou oslabovány poklesem úrokových sazeb a depreciací měny v důsledku expanzivní měnové politiky, což nefunguje v podmínkách výchozí úrokové sazby centrální banky blízké se nulové hodnotě a fiskálních kontraktů u zahraničních obchodních partnerů, (iii) Fiskální kontrakce je méně „bolestivá“, má-li podobu výdajových škrtů, nikoliv zvyšujícího se zdanění, (iv) Fiskální kontrakce je méně „bolestivá“ v ekonomikách, v nichž se trhy výrazně obávají o fiskální udržitelnost.

Druhá studie, tj. [1], dospívá naopak k závěru, že výrazné fiskální kontrakce mají často příznivý dopad na reálný HDP, nebo alespoň nemusejí vést k recesím. Reálný dopad konsolidace veřejných rozpočtů je přitom silnější v případě výdajových škrtů než v případě růstu zdanění. Tento závěr je konzistentní se závěry studií [3] či [6]. Kvalitativně odlišné závěry empirických studií mohou souviset s odlišnou metodikou měření, jmenovitě s tím, že studie IMF využívá pro identifikaci fiskálních kontraktů alternativní „narativní pří-

stup“, zatímco studie [1] se opírá o standardní statistický přístup. Studie IMF se tak zaměřuje na analýzu fiskálních záměrů a opatření jednotlivých vlád a sleduje řadu písemných dokumentů a jiných informačních zdrojů („Action-Based Approach“), studie [1] za indikátor fiskálních konsolidací považuje pohyby cyklicky očištěného primárního salda rozpočtu (CAPB). Standardní přístup však chybně měří fiskální kontrakce, a to např. z důvodu „znečištění“ registrovaných daňových výnosů rostoucími cenami aktiv a komodit (problém endogenity fiskálního vývoje), a rovněž ignoruje rozdílné motivace vládních zásahů ovlivňující ukazatel CAPB [5, 96]. Proto novější studie [2] upouští od sledování jednotlivých změn fiskálních veličin a namísto toho zkoumá fiskální plány vlád a jejich postupné modifikace. Přesto závěrem této studie zůstává zjištění, že ozdravné výdajové škrty vedou nanejvýš k mělkým a krátkodobým recesím, zatímco daňová opatření vyvolávají hluboké a dlouhé recese.

Závěr

Teorie expanzivní fiskální kontrakce nabízí optimistický scénář, v němž konsolidace veřejných financí nevede k propadu produkce a zaměstnanosti. Tato teorie dokonce uvádí, že konsolidační opatření mohou i v krátkodobém horizontu podpořit soukromou poptávku (potažmo nabídku) a výkonnost ekonomiky. Ačkoliv argumenty této teorie znějí rozumně, dostupná empirická evidence je smíšená, závislá na použité metodice zkoumání, a celkově nekonkluzivní.

V současné tuzemské situaci, kdy jsou spotřebitelé i výrobci pesimističtí a úsporná fiskální politika je doprovázena uvolněnou politikou měnovou, jejíž manévrovací prostor se však stále zužuje, nabývá uvedená teorie na aktuálnosti. Česká ekonomika je v recesi, ale její sousedi a nejvýznamnější obchodní partneři nikoliv, ačkoliv také oni jsou nuceni uplatňovat střídmost fiskální politiku. Příznačné je to, že zde není pesimismus spojen s obavou ze státního bankrotu a s vysokou rizikovou přírážkou k sazbám vládních dluhopisů, naopak, Česko je prozatím „miláčkem“ zahraničních investorů. Stejně tak problém neleží v oblasti zahraničního obchodu, ten naopak domácí ekonomice pomáhá alespoň částečně tlumit dopady nízké poptávky spotřebitelů a firem. Jádrem problému tedy spočívá spíše v málo účinné strategii fiskální konsolidace, její nedůvěryhodnosti spojené s institucionálními nedostatky a vnímanou korupcí, v předpokládané omezené platnosti z důvodu blížících se parlamentních voleb, nevhodné struktury výdajových škrťů, či neefektivnosti daňového systému. Nedojde-li proto v Česku ke strukturálním reformám, kultivaci celkového společenského klimatu a přijetí závazných, postupně implementovaných pravidel zvyšujících fiskální disciplínu, nebude domácí fiskální kontrakce expanzivní ani dlouhodobě.

Literatura:

- [1] ALESINA, A., ARDAGNA, S. Large Changes in Fiscal Policy: Taxes versus Spending. In: BROWN, J. R. (ed.), *Tax Policy and the Economy*, 2010, vol. 24, Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research, pp. 35-68. ISBN 0-226-07674-1
- [2] ALESINA, A., FAVERO, C., GIAVAZZA, F. The Output Effect of Fiscal Consolidations. *NBER Working Paper No. 18336*, 2012, August.
- [3] ALESINA, A., PEROTTI, R. Fiscal Expansions and Adjustments in OECD Economies. *Economic Policy*, 1995, vol. 10, no. 21, pp. 205-248. ISSN 0266-4658
- [4] AMBRIŠKO, R. et al. Fiscal Discretion in the Czech Republic in 2001–2011: Has It Been Stabilizing? Prague: Czech National Bank, Research and Policy Notes, *RPN 1/2012*, 2012, September. ISSN 1803-7097
- [5] INTERNATIONAL MONETARY FUND. Will It Hurt? Macroeconomics Effects of Fiscal Consolidation. In: *IMF World Economic Outlook*, 2010, October, pp. 93-124. ISBN 978-1-58906-947-3
- [6] GIAVAZZI, F., PAGANO, M. Can Severe Fiscal Contractions Be Expansionary? Tales of Two Small European Economies. In: BLANCHARD, O. J., FISCHER, S. (eds.), *NBER Macroeconomics Annual*, 1990, vol. 5, pp. 75-122. ISBN 0-262-02312-1
- [7] HELLWIG, M., NEUMANN, M. J. M. Economic Policy in Germany: Was There a Turnaround? *Economic Policy*, 1987, vol. 2, no. 5, pp. 105-145. ISSN 0266-4658

SITUACE IT ODBORNÍKU NA TRHU PRÁCE V ČR SITUATION OF IT EXPERT ON THE CZECH LABOR MARKET

Petra Marešová

Univerzita Hradec Králové

petra.maresova@uhk.cz

Klíčová slova:

informační technologie – trh práce – ICT sektor

Klíčová slova:

information technology – labor market – the ICT sector

Abstract:

The financial crisis is affecting companies throughout all fields of industry - the sector of information and communication technology (ICT) is no exception. Firms in this field should work well even during investment reduction. They should continue to provide the desired level of service for business growth. Their performance highly depends on the qualification of employees. The aim of this paper is the familiarization with the situation on the labor market for IT specialists in the Czech Republic. The article is complemented by a case study where the situation of university students in the fields of informatics is analyzed. This analysis is written with respect to their activity in the labor market during the study.

Úvod a současný stav

Finanční krize ovlivňuje a mění podmínky obchodu ve všech oborech. Z globálního pohledu došlo na konci roku 2011 ke zhoršení celkové ekonomické situace. V České republice došlo k propadu míry tempa růstu HDP o 5,2%. Dále došlo k prohloubení a rozšíření dluhové krize na více států Evropské unie a zpomalení hospodářského růstu v dalších zemích eurozóny, v USA nebo v Japonsku [4]. Firmy podnikají kroky pro to, aby obstály v měnícím se konkurenčním prostředí, a snaží se o odhad budoucího vývoje a vytipování významných trendů. Podle nejnovějších studií (např. studie London School of Economics) je jednou z cest soustředit se zejména na ty sektory či technologie, které přinášejí multiplikační efekty. Jedná se například o sektor informačních a komunikačních technologií [3,6,8]. Mezi globální trendy související s moderními technologiemi patří podle společností Gartner, Frost & Sullivan, Accenture:

- mobilní technologie
- cloudové služby,

- technologie zaměřené na spotřebitele,
- sociální sítě
- důraz na bezpečnost při užívání technologií.

Souhrnně bude snaha o to, aby technologie byli blízké koncovým uživatelům, tedy napříč technologiemi bude snaha o konzumerizaci IT, virtualizaci a socializaci. Aby bylo možné plně a účinně využívat potenciál moderních informačních a komunikačních technologií, je zapotřebí určitá úroveň znalostí stejně jako dostupnost kvalifikovaných odborníků. Tyto kvalifikované pracovníky je možné souhrnně označit jako IT odborníky, kteří jsou z hlediska statistiky tvořeni dvěma hlavními skupinami – Vědci a odborníci v oblasti výpočetní techniky (dále jen VT) a techničtí pracovníci v oblasti VT. S určitým zjednodušením lze říci, že vědečtí pracovníci se podílí na samotném vývoji nových technologií a souvisejících konceptů (především analytici a vývojáři softwaru a počítačových aplikací a specialisté na databáze a počítačové sítě), zatímco techničtí pracovníci spíše na provozu a podpoře těchto systémů (především technici uživatelské podpory informačních technologií či správci webu). V rámci dalšího textu bude pozornost zaměřena právě situaci IT odborníků na trhu práce v České republice.

1. Pracovní síla v ICT sektoru

Analýzu stavu trhu s IT odborníky řeší mimo jiné Česká společnost pro systémovou integraci (ČSSI). ČSSI je neziskovou platformou pro výměnu informací a názorů v oblasti informačních systémů a informačních a komunikačních technologií. Sdružuje uživatele a dodavatele služeb a produktů informačních a komunikačních technologií. V roce 2011 bylo o trhu s IT odborníky konstatováno že [1].

- V ČR bylo v roce 2010 cca 220 000 IT odborníků,
- mezi roky 2007 a 2010 bylo pro obnovu stávajícího stavu 220 000 IT odborníků v ČR potřeba 7 200 nových zaměstnanců s VŠ vzděláním,
- 19 % nárůst počtu ICT odborníků tuto potřebu řádově zvýšil (30 000),
- přestože výrazně vzrostl počet absolventů ICT oborů (16 000), je tento nárůst nepostačující a cca 47% absolventů přišlo z jiných oborů,
- pro zachování současného stavu (nebudeme-li uvažovat nové investice a rozvojové projekty) bude v letech 2011 - 2013 třeba cca 4 100 nových IT odborníků ročně - z toho 65% (cca 2700) s VŠ vzděláním. Negativně ale proti tomuto požadavku působí i demografické trendy.

Potřeba nových absolventů IT oboru v letech 2007-10 rostla, a to navzdory ekonomické krizi bylo přijímáno téměř 50% absolventů z jiných než IT oborů. Zaměstnavatelé zjistili, že jejich nároky na nové absolventy byly nereálné

a snížili svoje požadavky na znalosti ICT specialistů. Tím však firmám vznikají dodatečné náklady na doškolování nových zaměstnanců. Školy reagovaly na zvyšující se poptávku po ICT odbornících - kvantitou, nikoliv kvalitou. MŠMT v limitech počtů financovaných studentů stále nebere ohled na rozdíly mezi poptávkou a nabídkou na trhu práce.

Společnost Robert Half International zveřejnila výsledky svého průzkumu [5], který sleduje vývoj mezd specialistů v nejrůznějších odvětvích včetně informačních a komunikačních technologií. Mezi nejlépe placené pozice patřily v roce 2010 a 2011 zkušený Java vývojáři a architekti, databázoví administrátoři a vedoucí týmů pro vývoj softwaru. Tomu částečně odpovídá i poptávka ze strany zaměstnavatelů po programátorech, business analytících a nově i po testerech.

Společnosti pro zprostředkování zaměstnání Jobs.cz a Práce.cz uvádí pět nejvíce nabízených a poptávaných pozic v ICT sektoru za rok 2011.

TAB. 1: Poptávané pozice v ICT sektoru

Pět nejvíce poptávaných pozic v ICT	Pět nejčastěji nabízených pozic v ICT
Operátor	programátor
Project manažer	IT konzultant
Pracovník help desku	IT analytik
Technik HW	SW architekt
Accounting manažer	Project manažer

Zdroj: [2]

Vzhledem k situaci na trhu roste zájem i o projektové zaměstnávání IT odborníků. Na přelomu roku 2011 a 2012 byla realizován průzkum [5] s cílem zjistit platové hodnocení v ICT sektoru. Výsledky jsou uvedeny v tabulce, vždy s ohledem na praxi zaměstnanců.

TAB. 2: Mzda u vybraných pozic v ICT podle délky praxe

Zaměření/Mzda v tis. Kč	0-1 rok	1-3 roky	3-5 let	5 let a více
Vývoj SW	23 – 26	28 – 40	40 – 55	50 – 70
Správa systémů	20 – 25	23-35	28-50	30-60
Obchod a management	25 – 30	35 - 50	45-100	60-200
Konzultanti a analytici	25 – 30	30 - 40	35-65	50-80

Zdroj: [7]

Společnost Robert Half International konstatuje, že situace na pracovním trhu se zlepšila i pro vysokoškolské absolventy, u kterých je ale stále základní podmínkou komerční praxe získaná již během studia. O absolventy bez praxe je již několik let zájem téměř zanedbatelný.

2. Případová studie: Přístup IT studentů na trh práce během studia

Vzhledem k výše zmíněnému textu je zřejmé, že absolventi vstupující na trh práce, kteří během studia získali pracovní zkušenost, mají mnohem větší šanci na uplatnění v praxi. Problém přístupu studentů informatických oborů na trh práce již během studia analyzuje následující případová studie. Ta se zabývá zejména otázkou spojitost pracovních aktivit během studia a oboru studia.

Na Univerzitě Hradec Králové, fakultě informatiky a managementu bylo realizováno dotazníkové šetření mezi studenty, s cílem zjistit jejich aktivitu ve vztahu k trhu práce během studia. Šetření bylo zaměřeno na obory Aplikovaná informatika a Informační management. Dotazník byl umístěn na webové stránky UHK. Celkově bylo získáno 110 vyplněných dotazníků. Dotazník byl rozdělen do čtyř bloků: A – údaje o studijním programu, B- vzdělávací a pracovní dráha, C – aktuální účast na trhu práce, D - osobní údaje.

2.1 Charakteristika respondentů

Z celkového počtu 110 respondentů bylo 80 studentů bakalářského programu a 30 studentů magisterského studijního programu. V oboru Aplikovaná informatika bylo 49 respondentů a v oboru Informační management 39 respondentů. Zbýlý počet studentů byl z oborů Finanční management, Sportovní management a Management cestovního ruchu. Většina respondentů jsou studenti prezenční formy studia (94) v prvním a druhém ročníku. Většina respondentů byli studenti prvního a druhého ročníku.

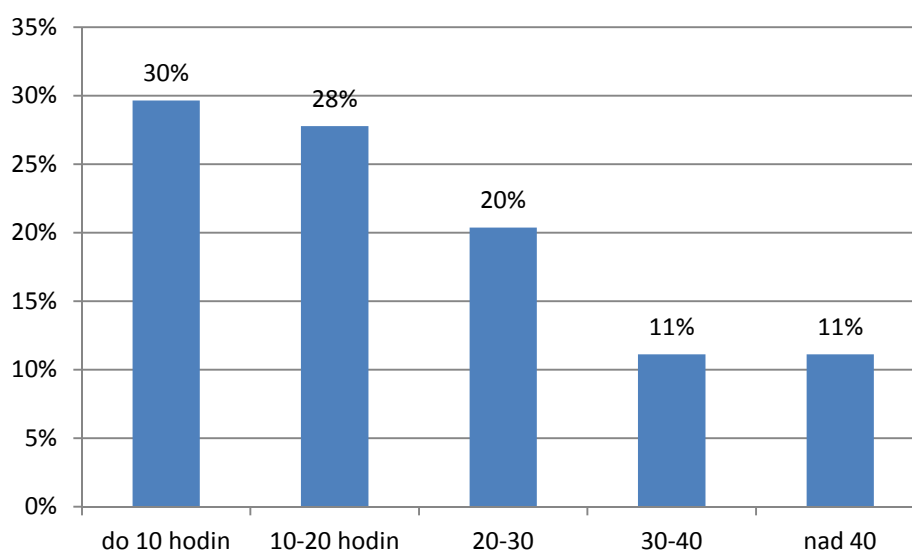
2.2 Aktuální účast studentů na trhu práce

Před vstupem na VŠ získalo 43% respondentů nějakou pracovní zkušenost související se studovaným oborem. A 74% respondentů získalo pracovní zkušenost, která nesouvisela se studovaným oborem. Během studia na VŠ se účastnilo 60% respondentů pracovního procesu a z toho počtu jich 37% pracovalo v oboru souvisejícím se studiem na VŠ. Mezi vykonávané profese patří na prvních místech: programátor, správce IT, operátor, finanční poradce, pracovník call centra, správce sítě, administrativní pracovník, IT projekt manažer či konstruktér. V rámci své profese studenti vykonávají následující činnosti:

- projektování a navrhování IT projektů, řízení lidí a projektů,
- tvorba a úprava internetových stránek, konfigurace a správa serverů,

- programování webových služeb a webových aplikací,
- aktualizace webů, příprava nových modulů,
- programování podnikových softwarů,
- vedení účetnictví,
- řízení projektů, vyhledávání dotačních příležitostí, zpracovávání žádostí o dotace,
- vedení projektového týmu, implementace nových technologií v telekomunikacích,
- podpora prodeje IT řešení správy a dohledu infrastruktury. Vytváření demo prostředí, workshopy pro partnery a zákazníky. Práce na licenčních oportunitách,
- marketingové plány, vedení lidí, předávání zkušeností s vlastními klienty,
- správa počítačových sítí, poskytování a implementace software.

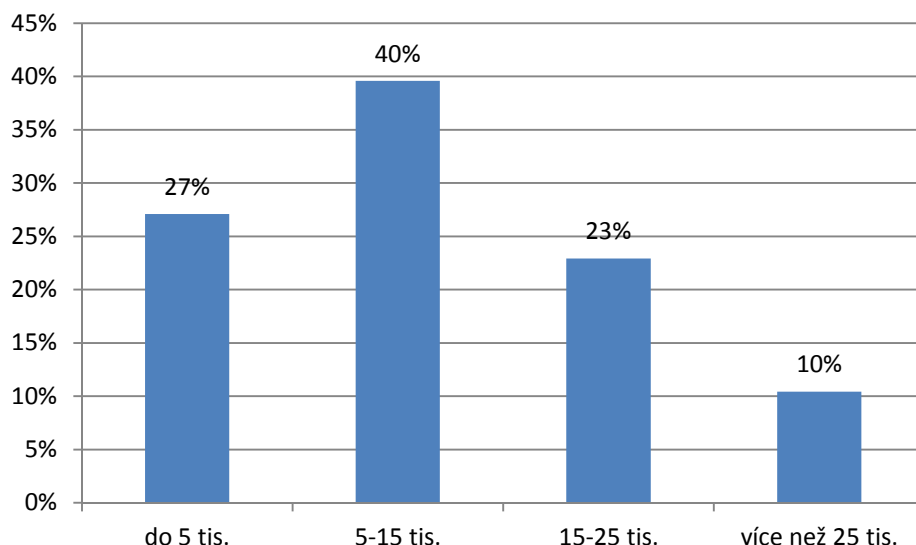
OBR. 1: Průměrná pracovní doba v hodinách týdně



zdroj: vlastní zpracování

Průměrně studenti pracují do dvaceti hodin týdně (Graf č. 18) se mzdou do 15 tis. Kč měsíčně. Někteří studenti uvedli příjmy výrazně vyšší, jednalo se o pozice koordinátorů IT projektů, kde nejvyšší částka se dostala až k 80 tis., ovšem s výraznou souvislostí s konkrétní zakázkou. Takže tyto příjmy nelze chápat jako pravidelné každý měsíc.

OBR. 2: Hrubý měsíční příjem studentů



zdroj: vlastní zpracování

Co se týká využití znalostí, tak pouze necelých 30 % respondentů nemá zaměstnání s efektivním využitím svých odborných znalostí. Z odpovědí respondentů vyplývá, že většina studentů alespoň průměrně své odborné znalosti využívá, což lze celkově chápat jako příznivý jev. Odborné uplatnění studentů na trhu práce již během jejich studia, může výrazně přispět k celkové lepší uplatnitelnosti absolventů školy.

2.3 Další vybrané závislosti

Dále byly hledány síly závislosti pomocí koeficientu korelace, který se pohybuje v intervalu $<-1;1>$, kde 0 odpovídá nezávislosti proměnných a 1 resp. -1 odpovídá maximální závislosti. Dále bude s hodnotami závislosti mimo tabulku pracováno v absolutní hodnotě. Tato statistika byla použita pro vyhledání potenciálně zajímavých závislostí. Výsledky jsou uvedeny v tabulce č. 11. Jedná se o závislosti mezi následujícími otázkami (seznam všech otázek viz Příloha č. 1):

- Č. 12 Jak dlouho dojíždíte do práce?
- Č. 16 Jaká je Vaše průměrná pracovní doba?
- Č. 17 Jaký je Váš hrubý měsíční příjem?
- Č. 18 Do jaké míry jsou Vaše znalosti a dovednosti ve Vašem zaměstnání využity?
- Č. 20 Na jakém teritoriu Vaše organizace působí?
- Č. 21 Kolik lidí pracuje ve Vaší organizaci?
- Č. 23 Řídíte přímo nebo nepřímo další pracovníky?

TAB. 3: Závislosti vybraných otázek a jejich vyjádření pomocí korelačního koeficientu

	12	16	17	18	20	21	23
12	x	0,763902	0,289427	-0,02133	-0,64229	0,28928	-0,65248
16		x	0,630593	-0,17475	-0,65485	0,480785	-0,99741
17			x	0,929236	-0,86548	-0,28319	-0,60366
18				x	-0,62452	-0,9467	0,96295
20					x	0,339662	0,997406
21						x	-0,97085
23							x

zdroj: vlastní zpracování

Otázka č. 16 významně souvisí s otázkou č. 17, 20 a 23. Otázka č. 17 významně souvisí s otázkami č. 18, 20, 23. A v neposlední řadě otázka č. 20 má přímou silnou závislost s otázkou č. 23, otázka č. 21 má nepřímou silnou závislost s otázkou č. 23. Průměrná pracovní doba je ovlivněna hrubým měsíčním příjmem, velikostí organizace a skutečností, zda daný subjekt má podřízené pracovníky. Hrubý měsíční příjem statisticky významně souvisí s možnostmi využití vlastních znalostí, velikostí organizace a skutečností, zda daný subjekt má podřízené pracovníky. Dále byla prokázána silná přímá závislost mezi tím, na jakém teritoriu organizace působí a počtem podřízených pracovníků. Hodnoty průměrné pracovní doby také úzce souvisí se vzdáleností, kterou musí studenti překonat na své pracoviště. Korelační koeficient ukázal středně silnou závislost mezi tím průměrnou pracovní dobou a počtem lidí v organizaci dále také mezi teritoriem, na kterém organizace působí a počtem lidí v podniku.

3. Shrnutí

Z přírodové studie vyplývá, že studenti oborů zaměřených na moderní technologie nacházejí pracovní příležitosti na trhu práce již během svého studia. Téměř 40 % respondentů získalo pracovní zkušenost v rámci studovaného oboru, což lze hodnotit jako pozitivní jev. Vzhledem k tomu, že respondenty byli zejména studenti prvních a druhých ročníků, lze předpokládat, že praxe související s oborem bude se zvyšujícím se studovaným ročníkem vyšší. Tato hypotéza bude řešena v rámci navazujícího průzkumu v dalších letech.

Závěr

Současný proces globalizace má na českou ekonomiku vyšší nároky ve vztahu ke konkurenceschopnosti. Jediným dlouhodobě udržitelným řešením je soustředit se na technologicky či znalostně a kvalifikačně náročné aktivity s vyšší přidanou hodnotou, ve kterých nemusejí firmy soupeřit pouze na zá-

kladě nákladové výhody. Mezi ně patří sektor informačních a komunikačních technologií, který má svůj významný potenciál. I v době probíhající ekonomické krize existuje poptávka po IT odbornících a jsou v rámci mzdového průměru ČR hodnoceny nadstandardně. Současní absolventi a studenti IT oborů mají velké příležitosti uspět na trhu práce v České republice. Nabídka v těchto oborech zatím ještě stále převyšuje poptávku. Šance na získání zaměstnání a platové ohodnocení úzce souvisí s praxí uchazeče v oboru.

Poděkování:

Tento výstup vznikl za podpory projektu CZ.1.07/2.4.00/17.0120 Meziregionální partnerství pro konkurenceschopnost v IT (MEPKIT), financovaného z fondů EU a České republiky.

Literatura:

- [1] Česká společnost pro systémovou integraci, *Výsledky jednání rady ČSSI ke stavu na trhu práce s IT odborníky*, 2011, [online, cit. 22. 12. 2011] Dostupné na [www:http://www.cssi.cz/cssi/v%C3%BDsledky-jedn%C3%A1n%C3%AD-rady-%C4%8Dssi-ke-stavu-na-trhu-pr%C3%A1ce-s-it-odborn%C3%ADky](http://www.cssi.cz/cssi/v%C3%BDsledky-jedn%C3%A1n%C3%AD-rady-%C4%8Dssi-ke-stavu-na-trhu-pr%C3%A1ce-s-it-odborn%C3%ADky)
- [2] DAŠEK, P. IT odborníků je nedostatek, firmy slídí po trhu, *server e15.cz*, 2011, [online], dostupné z: http://zpravy.e15.cz/kancelar/kariera-a-vzdelani/it-odborniku-je-nedostatek-firmy-slidi-po-trhu-593867#utm_medium=selfpromo&utm_source=e15&utm_campaign=copylink
- [3] DEDRICK, J. Gurbaxani, V. & Kraemer, K.L. 2003. Information technology and economic performance: A critical review of the empirical evidence. *ACM Computing Surveys* 35(1): 1-28.
- [4] Ministerstvo financí ČR. *Makroekonomická predikce České republiky*, říjen 2011. [online, cit. 22. 12. 2011] Dostupné na [www: http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/makro_pre.html?year=2011](http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/makro_pre.html?year=2011)
- [5] PATUCHOVÁ, M. Platy v ICT vloni rostly, letošek už bude horší, *ICT manažer*, 2012, [online], dostupné z: <http://www.ictmanazer.cz/2012/02/platy-v-ict-vloni-rostly-letosek-uz-bude-horsi/>
- [6] PILAT, D. *The Economic Impacts of ICT: A European Perspective*, IIR Working Paper 05-07, Institute of Innovation Research, Hitotsubashi University.
- [7] Robert Half International, personální agentura, 2012, [online], dostupné z: <http://www.rhi.com/>
- [8] VENTURINI, F. "Information Technology, Research & Development, or Both? What Really Drives A Nation's Productivity," Working Papers 321, Università Politecnica delle Marche (I), 2008, Dipartimento di Scienze Economiche e Sociali.

WĄSKO I SZEROKO POJĘTE PARADYGMATY, W TYM PARADYGMATY ZARZĄDZANIA

PARADIGMS IN NARROW AND WIDE SENSE, INCLUDING MANAGEMENT PARADIGMS

Anna Maryniak

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

anna.maryniak@ue.poznan.pl

Key words:

paradigm – management – organisation

Abstract:

The article elaborates on different interpretations of the meaning of a paradigm. Considering basic classifications of paradigms in social sciences, including management science, the paper portrayed their role in knowledge-based organisation. Also, narrow approach to paradigms was analysed and a too unconstrained use of this term was criticised. Theoretical considerations were illustrated with empirical material.

Wprowadzenie

Paradygmat jako termin z zakresu metodologii wprowadził do nauki filozof amerykański T.S.Kuhn w swoim dziele „Struktura rewolucji naukowych” wydanym w 1962 roku. Pojęcie paradygmatu realizowanego w praktyce może być różne, od prostego zdania bazowego $F = m \times a$, symbolizującego drugą zasadę dynamiki Newton’a, po paradygmat metody naukowej, który stanowi procedurę postępowania w odkrywaniu wiedzy pewnej [1]. Samo pojęcie paradygmatu ujmowane jest niejednorodnie. Odmienne od T.Kuhna definiuje go na przykład K.Popper, a spaja ich poglądy w tym zakresie I.Lakatos.

1. Paradygmat

Określony przez T.S.Kuhna rozwój paradygmatów, początkowo w odniesieniu do nauk przyrodniczych, znajduje zastosowanie do charakterystyki rozwoju innych nauk. Rozważania na temat paradygmatów toczą się na różnych poziomach. W obszarze poznania naukowego i tworzenia wiedzy, w obrębie poszczególnych szkół, dziedzin, jak również zupełnie wąskich ujęciach problemowych. Przykładowo paradygmat zrównoważonego rozwoju dotyczy różnych obszarów (społecznych, przyrodniczych), dziedzin nauk (ekonomicznych, biologicznych), dyscyplin nauk (nauk o zarządzaniu, ochrony środowiska).

W naukach społecznych, w obrębie danej dyscypliny mogą funkcjonować odmienne paradygmaty. Paradygmat staje się coraz bardziej złożony, albo mamy do czynienia z jednoczesną obecnością wielu paradygmatów [2]. Istnieje zagrożenie, że w nauce może mieć miejsce sytuacja, kiedy nawet w dłuższym okresie nauka rozwijać się będzie w obrębie nieodpowiedniego paradygmatu nie uwzględniającego wielu uwarunkowań. Według Kuhna praca naukowa polega na rozwiązywaniu „łamiągłówek” w ramach wyznaczonych przez paradygmat, natomiast nie wchodzi w jej zakres sprawdzanie poprawności paradygmatu [3]. Należy jednak dodać, że „w przeciwieństwie do nauk przyrodniczych, gdzie nowy paradygmat całkowicie zastępuje paradygmat dotychczasowy (np. teoria Kopernika czy teoria ewolucji), w naukach społecznych starsze paradygmaty rzadko są całkowicie eliminowane ze społeczności naukowej - raczej poszczególne paradygmaty w różnych okresach tracą i zyskują popularność. Dzieje się tak gdyż na paradygmaty w naukach społecznych nie można patrzeć w kategoriach fałszu i prawdy – każdy z nich oferuje inny sposób patrzenia na rzeczywistość” [4]. Dlatego też owa zmiana paradygmatu dotyczyć raczej będzie dynamiki zmian popularności danego paradygmatu i tym samym zacierania się wyraźnych granic w jakim paradygmacie obecnie „funkcjonujemy”.

W naukach społecznych problematykę klasyfikacji paradygmatów między innymi podjęli G.Burrell i G.Morgan dzieląc paradygmaty na funkcjonalistyczne, interpretatywne, radykalnego humanizmu i radykalnego strukturalizmu. W ramach tego podziału szerszą analizę przeprowadza M.Kostera. Bardzo zbliżony podział paradygmatów do G.Burrelli i G.Morgana zaproponował Ł.Sułkowski wyróżniając paradygmat neopozytywistyczno- funkcjonalistyczno-systemowy, interpretatywno-symboliczny, radykalny strukturalizm oraz postmodernizm. Z kolei L.Haracleous i C.D.Jacobbs prowadzą rozważania w układzie paradygmatów teorii pozytywistycznej, społecznego akonstrukcjonizmu i urzeczywistnionego realizmu. Według klasyfikacji E.Babbiego można wyróżnić: wczesny pozytywizm, paradygmat konfliktu, symboliczny interakcjonizm, etnometodologie, funkcjonalizm strukturalny, paradygmat feministyczny, racjonalną obiektywność. P.Johnson oraz J.Duberley natomiast wyróżniają: pozytywizm, neopozytywizm, teorie krytyczną, konwencjonalizm, krytyczny realizm, pragmatyzm i postmodernizm. Spotykane w literaturze przedmiotu klasyfikacje różnią się przyjętym kryterium podziału i/lub nazewnictwem a także ilością zaproponowanych paradygmatów.

Można postawić tezę, że w literaturze przedmiotu paradygmat najczęściej rozumiany jest bardzo wąsko. Przykładowo wyróżnia się paradygmat racjonalności działania (o którym pisze Z.Leśkiwicz w pozycji „Paradygmat racjonalności w gospodarowaniu”), paradygmat otwartych innowacji (który

przedstawia H.Chesbrough w: „Open Innovation. The New Imperative for Creating and Profiting from Technology”), paradygmat sieciowości (omówiony między innymi we „Współczesnych koncepcjach przestrzennego rozwoju gospodarki i społeczeństwa” pod redakcją S.Korenika), paradygmat procesowy (zanalizowany w pozycji „Zarządzanie procesami biznesowymi. Aspekt metodyczny”, której redaktorem jest J.Czekaj), paradygmat zarządzania produkcją (opisany przez J.A.Heim, W.D.Compton (eds.), w „Manufacturing System Foundations of World-Class Practice”), paradygmat w rachunkowości (wyróżniony w: A.Szychta, „Teoria rachunkowości Richarda Mattessicha w świetle podstawowych kierunków rozwoju nauki rachunkowości”).

Wskazując na poszczególne paradygmaty dziedzinowe, dotyczące zarządzania autorzy dość swobodnie operują pojęciem paradygmat, abstrahując od ich klasyfikacji w ramach nauk społecznych, w tym zarządzania. Mimo, iż ogólnie wiadomo, że w naukach o zarządzaniu dominuje paradygmat neopozytywistyczno-funkcjonalny (w ramach którego preferuje się metodykę badań kwantyfikowalnych, wiedzę o charakterze obiektywnym i uniwersalnym, podejście systemowe i obraz człowieka bliskiego homo oeconomicus) brakuje wyraźnych wskazań (z nazwy) czy będzie on dominował w przyszłości. Operowanie konkretnymi nazwami paradygmatów ułatwiłoby sprecyzowanie kontekstu rozważań, biorąc pod uwagę fakt, że w zależności od tego jaki podejmujemy temat, jaką przyjmujemy metodykę badawczą, jaką wyznajemy orientację aksjologiczną, jak prowadzimy dyskurs - wpisujemy się w konkretny paradygmat. Nie zmienia to jednak faktu, że w znakomitej większości przypadków możliwe jest podejmowanie tematów przyjmując wieloparadygmatyczny punkt widzenia. Przykładowo rozważanie problemu środowiska pracy w organizacjach opartych na wiedzy można przeprowadzić z perspektywy różnych paradygmatów. W zależności od tego czy będziemy analizowali organizację uczącą się, inteligentną, sieciową, wirtualną, zhumanizowaną czy fraktalną, natężenie roli poszczególnych paradygmatów będzie różne. Przyjmując za ogólny podmiot badawczy organizację opartą na wiedzy można podjąć zarówno wątki interpretatywne, neopozytywistyczne, krytyczne jak i postmodernistyczne (w rozumieniu klasyfikacji Ł.Sułkowskiego).

Analiza organizacji opartych na wiedzy i ich otoczenia przez pryzmat paradygmatu funkcjonalistycznego może być punktem wyjścia głębszych analiz. W ramach algorytmizowanych procedur nie da się bowiem zawrzeć wszystkich przekrojów koniecznych badań. Sfera kulturowa, strukturalna i strategiczna wzajemnie przenikają się. Pojawiające się mody, konsumeryzm, konieczność uwzględniania czynników społeczno-kulturowych, niewystarczająca moc predykcyjna koncepcji behawioralnej, wymaga sięgnięcia po

inne perspektywy badawcze właściwe pozostałym paradygmatom. Wpisując się w ramy paradygmatu interpretatywnego łatwiej wychwycić niuanse dotyczące demarkacji organizacji czy strategii zarządzania. Strategie zarządzania organizacji opartych na wiedzy w rozumieniu interpretatywnym zyskują wymiar emergentny. Do ich tworzenia nie wystarczy tylko wiedza. Konieczne jest uwzględnianie procesów społecznych, w których jest konstytuowana. Z kolei idee postmodernizmu akcentujące defragmentację, relatywizm kulturowy i epistemologiczny oraz idee radykalnego strukturalizmu (inaczej nurtu krytycznego) negujące popularne w środowisku naukowym nurty zarządzania pozwalają spojrzeć na organizację przyszłości przez pryzmat paradoksów i antynomii. Ten swoisty reengineering w spojrzeniu na organizację ułatwia wyzwolić nowe, często niezauważalne do tej pory rozwiązania które oczekują podmioty biznesu.

Powyższe refleksje skłaniają do postawienia hipotezy, że środowisko naukowe różnie interpretuje pojęcie paradygmatu. W związku z tym rozważania naukowe są w tej kwestii rozmyte. Celem zweryfikowania powyższej hipotezy przeprowadzono wywiady pogłębione wśród pracowników naukowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.¹ W wyniku badań okazało się, że paradygmat utożsamiany jest najczęściej z konkretną koncepcją działania lub przyjętym aparatem badawczy. Badani rzadko odnosili się do szerszego kontekstu paradygmatu uwzględniającego podejście epistemologiczne lub ontologiczne, a konkretne paradygmaty dziedzinowe nie korelowali z klasyfikacjami proponowanymi w ramach nauk społecznych. Szczegółowe dane wyrażone w wartościach zaokrąglanych przedstawiono w tabeli 1.

Zasadne jest więc ustalenie:

- *Na ile świadome operowanie w danym paradygmacie badawczym podnosi poziom tworzonej wiedzy?
- *Dlaczego gro prac naukowych zawiera: określenie pola i problemu badawczego, kwerendę istniejących teorii w obszarze prowadzonych badań, pytania badawcze, a nie ujmuje odniesienia do paradygmatu w ramach którego prowadzone są badania?
- *Które z paradygmatów będą dominującymi w przyszłości? Jak będzie ich dynamika zmian?

¹ Badania przeprowadzono w grudniu 2012 roku wśród 30 pracowników Wydziału Zarządzania. Podstawą realizacji badań był ustrukturalizowany kwestionariusz ankiety, a dobór próby badawczej miał charakter celowy. Celem zwiększenia wiarygodności udzielanych odpowiedzi wprowadzono zasadę anonimowości. Z uwagi na to, że badania są jedynie egzemplifikacją podjętego tematu zasadne jest powtórzenie badań na próbie reprezentatywnej oraz poszerzenie badań o wątki zamieszczone we wnioskach sformułowanych na gruncie podjętych rozważań.

- *Gdzie są granice nadużywania słowa paradygmat, w jakim kontekście znaczeniowym możemy mieć przyzwolenie na jego używanie?
- *Czy sposób tworzenia nowych paradygmatów będzie w przyszłości jednoznaczny?
- *Dlaczego w literaturze przedmiotu, słowo paradygmat używa się najczęściej w odniesieniu do wąskiego obszaru badań, zmian uwarunkowań w jakich działamy, a nie do kwestii stricte ontologicznych i narzędzi badawczych?
- *Czy metodologiczny monizm wyrażający się w fizykalistycznym sposobie uprawiania ekonomii będzie miał rację bytu w przyszłości? Jakie ma to przełożenie na nauki o zarządzaniu?
- *Czy dominujący paradygmat w naukach społecznych, za jaki uważa się obecnie neopozytywistyczny funkcjonalizm dominuje rzeczywiście w pracach naukowych?
- *Czy sztywne przypisywanie się do jednego z paradygmatów w ramach nauk społecznych nie zawęży tak naprawdę pola widzenia problemu i nie hamuje rozwoju nauki?

TAB. 1: Sposób pojmowania pojęcia paradygmat

Paradygmat pojmowany jest jako:	% wskazań
logiczne ramy, w których tworzone są teorie	25%
ogólne uznane osiągnięcia naukowe	20%
zespół przekonań charakteryzujący postawy badawcze dominującej grupy uczonych	20%
wartości odnoszące się do wyznawanego ideału nauki oraz przykładowych wzorców rozwiązywania problemów	20%
stosunek do badanej rzeczywistości (ujmowanej jako zmienną lub stałą) - w sensie ontologicznym	10%
sposób poznawania obiektu (subiektywny lub obiektywny) - w sensie epistemologicznym	20%
zbiór reguł dotyczących praktyki badawczej - w sensie metodologicznym	30%
nowe warunki działania	40%
stanowisko wypracowane na poziomie danej szkoły	30%
zbiór koncepcji, metodyki badań preferowany w danej dyscyplinie lub subdyscyplinie	60%
konkretny rodzaj przyjętej perspektywy badawczej w ramach poszczególnych paradygmatów dziedzinowych	15%
trudno powiedzieć	15%

Źródło: Opracowanie własne z wykorzystaniem sformułowań zawartych w: [5] [6][7][8][9]. Procenty nie sumują się do stu, gdyż respondenci mieli możliwość wskazania więcej niż jedną odpowiedź.

Podsumowanie

Z jednej strony coraz częściej postuluje się konieczność wykorzystywania podejścia wieloparadygmatycznego, z drugiej zaś strony poszczególne dziedziny nauk mnożą się i rozbudowują, tworząc trudno przyswajalna dla laika w danej dziedzinie wiedzę. Zasadne jest zatem przyjęcie tezy, iż granica wieloparadygmatyczności kończy się tam gdzie narzędzie badawcze i problematyka są dla naukowca niezrozumiałe.

Literatura:

- [1] GOSPODAREK, T. *Aspekty złożoności i filozofii nauki w zarządzaniu*, Wyd. Wyższej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości, Wałbrzych 2012.
- [2] COLLINS, D. *New Paradigms for Change*, „Journal Organizational Change Management” 1996, vol.9, no.4.
- [3] BRYKCZYŃSKI, M. *Mit nauki. Paradygmaty i dogmaty*, ENETEIA Wydawnictwo Psychologii i kultury, Warszawa 2011.
- [4] ZABOREK, P. *Metodologia nauk ekonomicznych*.
http://pzaborek.c0.pl/Joomla/images/Metody_badawcze/mb%201.pdf
[on-line, data dostępu 18.10.2012]
- [5] POMORSKI, J. *Paradygmat, New Economic History. Droga do „Nobla”*, Wyd.Uniw. M.Curie-Skłodowskiej, Lublin 1995, s. 32-33 za: M.Nowak, Instytucjonalizmy w socjologii i ekonomii. Problem i jego konceptualizacja, Wyd. UAM, Poznań 2009.
- [6] BAŃKA, W. *Z zagadnień zarządzania zasobami pracy*, Zeszyty Naukowe, Vol.15, Wyższa Szkoła im. P.Włodkowica w Płocku, Wyd. Naukowe NOVUM, Płock 2009.
- [7] KUHN, T.S. *Struktura rewolucji naukowych*, PIW, Warszawa 1968.
- [8] JODKOWSKI, K., *Wspólnoty uczonych, paradygmaty, rewolucje naukowe*. Realizm. Racjonalność. Relatywizm, t.22, Wyd.UMCS, Lublin 1990.
- [9] MUSIAŁ, G. *Paradygmat – prawo nauki – rozwój społeczny*. Ujęcie metodologiczne, AE w Katowicach, Katowice 1997.
- [10] LIPNICKI, M. *Naukoznawstwo*, s.43 [on-line, dostęp 25.10.2012],
<http://www.logic.amu.edu.pl/images/3/30/Naukoznawstwo3.pdf>;

ANALÝZA OCHRANY DUŠEVNÍHO VLASTNICTVÍ MSP V RÁMCI ČESKÉ REPUBLIKY

ANALYSIS OF THE PROTECTION OF INTELLECTUAL PROPERTY OF SMES WITHIN THE CZECH REPUBLIC

Petra Matějovská

Technická univerzita v Liberci

petra.matejovska@tul.cz

Klíčová slova:

duševní vlastnictví – inovace – malé a střední podnikání

Key words:

intellectual property – innovation – small and medium-sized enterprises

Abstract:

Innovation and the protection of intellectual property are currently considered to be important assumption of the competitiveness of firms. The aim of the paper is to map the development of small and medium-sized companies in the Czech Republic and find out whether there have been significant changes in the sphere of intellectual property for this category of enterprises in the analysed periods 2004-2006 and 2006-2008. Research focus on small and medium-sized enterprises stems from the fact that from the point of the total number of entities it is this category of enterprises which dominates in the national economy. The analysis is based on data from CSO which have been obtained in the framework of the survey of innovative activity of enterprises in the years 2006 and 2008.

Úvod

Každý podnikatel při zahájení podnikatelské činnosti zvažuje, jaké prostředky jsou pro úspěšné podnikání nezbytné. Nikdo z nich nepochybuje o nutnosti a účelnosti prostředků hmotného charakteru pro úspěch v podnikání. Další nedílnou součástí každé firmy, aniž to podnikatel často tuší, je stále významnější nehmotná složka podnikání. Ta zahrnuje především výsledky zvláštních schopností člověka myslet, tvořit, organizovat a podnikat. Patří sem patenty, vynálezy, průmyslové vzory, ale také autorská práva a práva související. To vše lze, zjednodušeně řečeno, zahrnout pod pojem duševní vlastnictví. Duševní vlastnictví lze nejen užívat, ale také chránit. V prostředí znalostní ekonomiky je účinná ochrana duševního vlastnictví klíčovým nástrojem nejen k podpoře inovací a kreativity, ale také ke zvýšení zaměstnanosti a zlepšení konkurenceschopnosti podniků. Inovace a ochrana du-

ševního vlastnictví jsou v současné době považovány za důležitý předpoklad konkurenceschopnosti firem [3]. Cílem příspěvku je zmapovat vývoj malých a středních firem v České republice a zjistit, zda v analyzovaných obdobích 2004-2006 a 2006-2008 došlo k významným změnám v oblasti duševního vlastnictví u této kategorie podniků. Zaměření výzkumu na malé a střední firmy vychází ze skutečnosti, že z hlediska celkového počtu subjektů právě tato kategorie podniků dominuje v národním hospodářství. Podle Statistické ročenky ČR 2009 přes 99 % podniků v České republice má méně než 250 zaměstnanců [5]. Výzkum, jehož výsledky jsou prezentovány v tomto článku, je založen na analýze více než osmi tisíc firem ve dvou časových obdobích (2006 a 2008). Data byla získána ve spolupráci s Českým statistickým úřadem, metodika zpracování je však originální. Na základě předchozího studia odborné literatury byly stanoveny následující hypotézy, které jsou předmětem podrobnější analýzy:

H1: Inovační podniky věnují větší pozornost ochraně duševního vlastnictví než neinovační podniky.

H2: Malé a střední inovační podniky kladou menší důraz na ochranu duševního vlastnictví než velké podniky.

1. Charakteristika duševního vlastnictví

Z pohledu podnikatele lze uvést, že nehmotný majetek firmy tvoří zejména znalosti a zkušenosti, včetně těch tradičních předávaných z generace na generaci, receptury, technická a výrobní dokumentace, pracovní postupy, výrobní technologie, speciální počítačové programy, technická řešení ve formě unikátních výrobních prostředků nebo výrobků určených pro trh, originální vzhled výrobků a spolu s tím i vhodně zvolený název či logo. Duševní vlastnictví je možné z hlediska jednotlivých předmětů a jejich ochrany rozdělit na:

- díla chráněná podle autorského práva a práv s tímto právem souvisejících, díla literární a další díla umělecká a vědecká, díla hudební, dramatická, fotografická, výtvarná, architektonická a podobně. Za dílo se považuje také počítačový program a databáze, za předpokladu, že jsou vlastním autorem duševním výtvořem;
- předměty spadající pod průmyslově právní ochranu - technická řešení (patenty, užité vzory, případně topografie polovodičových výrobků), dále předměty průmyslového výtvarnictví a design (průmyslové vzory) na různá označení (ochranné známky, označení původu, zeměpisná označení, firemní jména). K právům průmyslovým lze zařadit i další předměty, především obchodní tajemství a know-how (psané i nepsané výrobní, obchodní a jiné zkušenosti) [4].

V současných podmínkách zostřující se hospodářské konkurence a sílící globalizace, stává se firemní duševní vlastnictví klíčovým faktorem, který může rozhodovat a často i rozhoduje o úspěchu či neúspěchu podnikání. Trh je celosvětově prakticky neustále zaplavován novými technickými řešeními a postupy i novým designem a novými značkami nejrozličnějších výrobků, jež jsou výsledkem neutuchající snahy výrobců o inovace a předstížení konkurence. Malé a střední podniky (MSP) jsou hybnou silou většiny těchto průmyslových inovací. Mnoho inovačních nápadů i nových výrobků, na jejichž vznik podniky vynakládají velké finanční i lidské zdroje, je však ohrožováno řadou nebezpečí spojených s nekalými praktikami konkurence. Včasná a dobře zvolená ochrana duševního vlastnictví je proto dnes již praktickou nutností pro kteroukoliv úspěšnou firmu nebo podnik. Pouze ochráněné duševní vlastnictví dostatečně odrazuje potenciální konkurenci a současně chrání i vlastníka myšlenky před jejím zcizením nebo ilegálním napodobováním. Ochrana duševního vlastnictví současně vytváří základní předpoklad k tomu, aby inovační podniky byly schopny své nápady převést do prakticky realizovatelné, na trhu uplatnitelné podoby a aby jejich prostřednictvím získaly náskok před konkurencí [6].

2. Metodika výzkumu

Analýza vychází z údajů ČSÚ, které byly získány v rámci šetření inovačních aktivit podniků v letech 2006 (zahrnovalo období let 2004-2006) a 2008 (zahrnuje období 2006-2008). Ke sběru potřebných dat byl ze strany ČSÚ využit harmonizovaný dotazník členských zemí EU k společnému unijnímu inovačnímu šetření CIS 2006 a CIS 2008. V roce 2006 bylo osloveno 8 475 zpravodajských jednotek podnikatelského sektoru (podniků) z vybraných oblastí průmyslu a služeb (finančních i nefinančních) s alespoň 10 zaměstnanci. Výběrový soubor těchto zpravodajských jednotek byl získán z Registru ekonomických subjektů kombinací plošného a stratifikovaného náhodného výběru v příslušných odvětvích. Návratnost dotazníků činila 80 % [1]. V roce 2008 bylo osloveno 8 638 zpravodajských jednotek stejného typu. Návratnost byla 73 % [2]. Data pro obě šetření byla analyzována ve třech velikostních skupinách podniků, a to podle počtu zaměstnanců, kterými jsou:

- malé podniky s 10–49 zaměstnanci;
- střední podniky s 50–249 zaměstnanci;
- velké podniky s více než 250 zaměstnanci.

Pro zpracování článku byla použita anonymizovaná primární data. Výsledky šetření byly pro účely další analýzy zpracovány formou kontingenčních tabulek. Pro zkoumání závislostí mezi dvěma kategoriálními proměnnými byl

použít chí-kvadrát test nezávislosti v kontingenční tabulce, který lze charakterizovat následovně:

Hypotéza H0: znaky A a B jsou nezávislé,

Hypotéza H1: neplatí hypotéza H0.

Síla či míra kontingence byla změřena pomocí Cramerova a Pearsonova koeficientu kontingence. Platí, že čím více se blíží uvedené koeficienty hodnotě 1, tím je závislost silnější. Veškeré propočty byly prováděny ve statistickém programu Statgraphics Centurion XVI.

3. Výsledky výzkumu

Jelikož lze usuzovat, že inovační podniky se budou snažit chránit své know-how, byl formulován předpoklad H1, že inovační podniky věnují větší pozornost ochraně duševního vlastnictví než neinovační podniky. Počet podniků s právy k využívání duševního vlastnictví pro inovační a neinovační podniky v obou sledovaných obdobích je uveden v tab. 1.

**TAB. 1: Práva k využívání duševního vlastnictví
v období 2004-2006 a 2006-2008**

Typ podniku		Patent	Průmyslový vzor	Obchodní známka	Právo tisku	Celkem
Inovační	2004- 2006	191	242	602	115	1 150
	2006- 2008	181	159	551	129	1 020
Neinovační	2004- 2006	7	7	108	10	132
	2006- 2008	6	7	84	11	108

Zdroj: vlastní zpracování. Pramen: Český statistický úřad, 2010.

Podíl inovačních podniků s některým z práv k využívání duševního vlastnictví činil v prvním souboru podniků (2004-2006) 0,3430. Ve druhém souboru podniků (2006-2008) pak 0,2963. Podíl neinovačních podniků s právy k využívání duševního vlastnictví byl 0,0382, resp. 0,0377. Nulová hypotéza zní, že podíl inovačních podniků s právy k využívání duševního vlastnictví je roven podílu neinovačních podniků s právy k využívání duševního vlastnictví. Alternativní hypotéza tvrdí, že podíl inovačních podniků s právy k využívání duševního vlastnictví je vyšší než 0,0382, resp. 0,0377. Vzhledem k tomu, že P-hodnota daného testu je v obou souborech prakticky nulová, tak na hladině významnosti alfa 5 % lze zamítnout nulovou hypotézu a tedy přijmout hypotézu alternativní. Při srovnání výsledků v období 2004-2006 a 2006-2008, lze dojít k závěru, že inovační podniky věnují větší pozornost ochraně du-

ševního vlastnictví v obou sledovaných obdobích. U neinovačních podniků je podíl subjektů využívajících některou z forem ochrany duševního vlastnictví velmi nízký (kolem 4 % v obou sledovaných obdobích). Jako uspokojivou ovšem nelze hodnotit ani situaci u inovačních podniků, kde došlo k poklesu využití práv k ochraně duševního vlastnictví mezi sledovanými obdobími o 4 procentní body. Dále byl formulován předpoklad H2: Malé a střední inovační podniky kladou menší důraz na ochranu duševního vlastnictví než velké podniky. Počet podniků s právy k využívání duševního vlastnictví je uveden pro obě sledovaná období v tab. 2.

TAB. 2: Práva k využívání duševního vlastnictví dle kategorie podniku pro soubor 2006 (2004-2006) a 2008 (2006-2008)

Kategorie podniku	Patent		Průmyslový vzor		Obchodní známka		Právo tisku		Celkem	
	2006	2008	2006	2008	2006	2008	2006	2008	2006	2008
Malé	34	23	53	30	170	134	33	34	290	221
Střední	52	59	77	54	200	235	34	54	363	402
Velké	105	99	112	75	232	182	48	41	497	397
Celkem	191	181	242	159	602	551	115	129	1 150	1 020

Zdroj: vlastní zpracování. Pramen: Český statistický úřad, 2010.

Podíl MSP s právy k využívání duševního vlastnictví činil v prvním souboru podniků (2004-2006) 0,2770. Ve druhém souboru podniků (2006-2008) pak 0,2444. Podíl velkých podniků s právy k využívání duševního vlastnictví byl 0,4990, resp. 0,4441. Nulová hypotéza zní, že podíl MSP s právy k využívání duševního vlastnictví je roven podílu velkých podniků s těmito právy. Alternativní hypotéza tvrdí, že podíl MSP s právy k využívání duševního vlastnictví je nižší než 0,4990, resp. 0,4441. Vzhledem k tomu, že P-hodnota daného testu je v obou souborech takřka nulová, tak na hladině významnosti alfa 5 % lze zamítnout nulovou hypotézu a přijmout hypotézu alternativní, která tvrdí, že malé a střední inovační podniky kladou menší důraz na ochranu duševního vlastnictví než velké podniky.

Závěr

Při srovnání výsledků předpokladu H1 v období obou sledovaných období, lze dojít k závěru, že inovační podniky věnují větší pozornost ochraně duševního vlastnictví. U neinovačních podniků je podíl subjektů využívajících některou z forem ochrany duševního vlastnictví naopak velmi nízký. Jako uspokojivou ovšem nelze hodnotit ani situaci u inovačních podniků, kde došlo k poklesu využití práv k ochraně duševního vlastnictví o pár procentních bodů mezi sledovanými obdobími. Při zkoumání druhého předpokladu bylo

statisticky dokázáno, že malé a střední inovační podniky kladou menší důraz na ochranu duševního vlastnictví než podniky velké. Závěrem lze konstatovat, že MSP mají omezené zdroje (lidské, finanční) a tak často upřednostňují řešení operativních a provozních záležitostí před strategickými otázkami, kam patří právě ochrana duševního vlastnictví.

Poděkování:

Příspěvek byl zpracován v rámci specifického vysokoškolského výzkumu.

Literatura:

- [1] *Inovační aktivity podniků v České republice v letech 2004–2006* [online]. Praha, Český statistický úřad, 2009 [cit. 2012-10-27]. Dostupný z WWW: <<http://www.czso.cz/csu/2008edicniplan.nsf/p/9605-08>>
- [2] *Inovační aktivity podniků v České republice v letech 2006–2008* [online]. Praha, Český statistický úřad, 2010 [cit. 2012-10-27]. Dostupný z WWW: <<http://www.czso.cz/csu/2010edicniplan.nsf/p/9605-10>>
- [3] *Ochrana duševního a průmyslového vlastnictví v EU* [online]. Praha, Ministerstvo zahraničních věcí ČR, 2012 [cit. 2012-10-27]. Dostupný z WWW: <http://www.mzv.cz/representation_brussels/cz/evropska_unie/eu_pro_podnikatele/jak_resit_problemy/jak_chranit_sve_dusevni_vlastnictvi/index.html>
- [4] *Příručka Ochrana duševního vlastnictví* [online]. Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, 2007 [cit. 2012-10-27]. Dostupný z WWW: <<http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/prirucka-ochrana-dusevniho-vlastnictvi-12822.html>>
- [5] *Statistická ročenka České republiky 2009*. 1. vyd. Praha, Scientia, 2009. 808 s. ISBN 978-80-250-1948-1
- [6] *Význam ochrany duševního vlastnictví pro malé a střední podniky* [online]. Enterprise Europe Network, 2009 [cit. 2012-10-27]. Dostupný z WWW: <<http://www.enterprise-europe-network.cz/projekty/ochrana-dusevniho-vlastnictvi/ochrana-dusevniho-vlastnictvi/>>

Hradecké ekonomické dny

Ročník 3.

Díl 1.

Recenzovaný sborník mezinárodní odborné konference

Hradecké ekonomické dny 2013

Hradec Králové 19. a 20. února 2013

Redaktor: Ing. Pavel Jedlička, CSc.

Hradecké ekonomické dny vycházejí jednou ročně

Náklad: 220 ks.

Vydává: Univerzita Hradec Králové

IČO: 62690094

Adresa vydávajícího: Rokitsanského 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 978-80-7435-249-2