



Univerzita Hradec Králové
Fakulta informatiky a managementu

Hradecké ekonomické dny

Roč. 3(2)

Recenzovaný sborník
mezinárodní odborné konference
Hradecké ekonomické dny 2013

Hradec Králové 19. a 20. února 2013

Melichar - Stehlík * Farský - Měsíček * Mohelská * Nečadlová * Palatková * Paličková
Pánková * Pauličková * Pavelka * Pčolinská * Pechrová - Kolářová * Pikhart * Pitra
Płóciennik * Plzánková * Polednáková * Pražák * Pražánková – Vrchota - Březinová * Pulchny
Regnerová - Hes * Reichlová * Rosochatecká – Smutka - Belova * Rožek * Rydval * Řehoř
Hajnová - Březinová * Scholleová * Sláma - Cimler * Smutka - Steininger * Sobotka – Půček
Sobotková - Kněžánková * Sokolová * Somerlíková - Jánksý * Soukal - Kenjová * Soukal
Suchánek - Richter * Svatošová * Svoboda * Szarková – Andrejčák - Václav * Szyguła
Šilhánková - Vávrová * Šimanová - Kocourek * Šturcová * Tondlová * Khendriche Trhlínová
Uhlerová * Válek * Varvažovská * Vlček * Vlčková * Wierzbicka * Žak * Závodný Pospíšil
Zdražil - Matěja * Zeman - Máče * Melichar - Stehlík * Farský - Měsíček * Mohelská
Nečadlová * Palatková * Paličková * Pánková * Pauličková * Pavelka * Pčolinská * Pechrová
Kolářová * Pikhart * Pitra * Płóciennik * Plzánková * Polednáková * Pražák * Pražánková
Vrchota - Březinová * Pulchny * Regnerová - Hes * Reichlová * Rosochatecká – Smutka
Belova * Rožek * Rydval * Řehoř – Hajnová - Březinová * Scholleová * Sláma – Cimler
Smutka - Steininger * Sobotka – Půček – Sobotková - Kněžánková * Sokolová * Somerlíková
Jánksý * Soukal - Kenjová * Soukal * Suchánek - Richter * Svatošová * Svoboda * Szarková
Andrejčák - Václav * Szyguła * Šilhánková - Vávrová * Šimanová - Kocourek * Šturcová
Tondlová * Khendriche Trhlínová * Uhlerová * Válek * Varvažovská * Vlček * Vlčková
Wierzbicka * Žak * Závodný Pospíšil * Zdražil - Matěja * Zeman - Máče * Melichar – Stehlík
Farský - Měsíček * Mohelská * Nečadlová * Palatková * Paličková * Pánková * Pauličková
Pavelka * Pčolinská * Pechrová - Kolářová * Pikhart * Pitra * Płóciennik * Plzánková
Polednáková * Pražák * Pražánková – Vrchota - Březinová * Pulchny * Regnerová – Hes
Reichlová * Rosochatecká – Smutka - Belova * Rožek * Rydval * Řehoř – Hajnová
Březinová * Scholleová * Sláma - Cimler * Smutka - Steininger * Sobotka – Půček
Sobotková - Kněžánková * Sokolová * Somerlíková - Jánksý * Soukal - Kenjová * Soukal



Univerzita Hradec Králové
Fakulta informatiky a managementu

Hradecké ekonomické dny

Roč. 3(2)

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 978-80-7435-250-8

Publikace neprošla jazykovou úpravou.

OBSAH

PŘEDMLUVA	9
VELIKOST PODNIKU A JEJÍ VLIV NA EXPORTNÍ CHOVÁNÍ PODNIKU COMPANY SIZE AND ITS INFLUENCE ON EXPORT BEHAVIOR Ondřej Melichar, Antonín Stehlík	11
KRITERIA EKONOMICKÉ EFEKTIVNOSTI U ENVIRONMENTÁLNÍCH INVESTIC THE CRITERIA OF ECONOMIC EFFICIENCY FOR ENVIRONMENTAL INVESTMENTS Miroslav Farský, Libor Měsíček.....	16
KOUČOVÁNÍ JAKO PODPORA EFEKTIVITY VIRTUÁLNÍHO TÝMU COACHING AS A SUPPORT OF VIRTUAL TEAM EFFECTIVENESS Hana Mohelská	25
VLIV EKONOMICKÉ KRIZE NA INOVAČNÍ AKTIVITU V REGIONECH A V HIGH-TECH PRŮMYSLU IMPACT OF THE ECONOMIC CRISIS ON INNOVATION ACTIVITY IN THE REGIONS AND IN HIGH-tech INDUSTRY Marta Nečadová	31
MAPA STRATEGIE A METODA BSC JAKO STRATEGICKÝ NÁSTROJ MARKETINGOVÉHO MANAGEMENTU DESTINACE (ČESKÁ REPUBLIKA) THE STRATEGY MAP AND BSC MODEL AS A STRATEGIC TOOL IN MARKETING MANAGEMENT OF A TOURIST DESTINATION (THE CASE OF THE CZECH REPUBLIC) Monika Palatková	37
HODNOCENÍ KONKURENCESCHOPNOSTI V ZEMÍCH VISEGRÁDSKÉ ČTYŘKY NA POČÁTKU 21. STOLETÍ CLASSIFICATION OF THE COMPETITIVENESS OF THE VISEGRAD GROUP COUNTRIES AT THE BEGINNING OF THE 21STCENTURY Irena Paličková	45
KVANTITATIVNÍ ANALÝZA REKLAMY QUANTITATIVE ANALYSIS OF ADVERTISEMENT Václava Pánková.....	51
AKTUÁLNÝ PROBLÉM PLATOBNÝCH SLUŽIEB A PLATOBNÉHO STYKU V SLOVENSKEJ REPUBLIKE TOPICAL PROBLEM OF PAYMENT SERVICES AND THE SYSTEM OF PAYMENTS IN THE SLOVAK REPUBLIC Alena Pauličková.....	57
DLOUHODOBÁ NEZAMĚSTNANOST V KRAJÍCH ČESKÉ REPUBLIKY LONG-TERM UNEMPLOYMENT IN REGIONS OF THE CZECH REPUBLIC Tomáš Pavelka	63

PRAGMATICKÉ ASPEKTY NÁCVIKU CUDZOJAZYČNEJ ODBORNEJ KOMUNIKÁCIE V KONTEXTE MANAŽMENTU PRAGMATIC ASPECTS OF FOREIGN SPECIALIZED COMMUNICATION PRACTICE IN THE CONTEXT OF MANAGEMENT	
Adriana Pčolinská	69
EFEKTIVNOST STRUKTURÁLNI POLITIKY: ODPOVÍDAJÍ VÝSLEDKY VYNALOŽENÝM FINANČNÍM PROSTŘEDKŮM? THE EFFICIENCY OF THE COHESION POLICY: DO THE RESULTS CORRESPOND TO THE SPENT FINANCIAL MEANS?	
Marie Pechrová, Alena Kolářová	75
AKTUÁLNÍ TRENDY INTERKULTURNÍHO MANAGEMENTU V GLOBÁLNÍM SVĚTĚ: ZNALOSTNÍ TRANSFER A KONKURENCESCHOPNOST CURRENT INTERCULTURAL MANAGEMENT TRENDS IN THE GLOBAL WORLD: KNOWLEDGE TRANSFER AND COMPETITIVENESS	
Marcel Pikhart	87
NOVÉ TRENDY V METODÁCH MANAGEMENTU ORGANIZACÍ NEW TRENDS IN METHODS OF ORGANIZATIONS' MANAGEMENT	
Zbyněk Pitra	92
MOŽLIWOŚCI PRZECIWDZIAŁANIA PROBLEMOM ZATRUDNIENIA W POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTWACH POSSIBILITIES OF PREVENTING PROBLEMS WITH EMPLOYMENT IN POLISH COMPANIES	
Paulína Płócienniak	98
FINANCOVÁNÍ ROZVOJE TURISMU V REGIONECH ČR S NÁVAZNOSTÍ NA STRATEGICKÉ DOKUMENTY FINANCING OF TOURISM DEVELOPMENT IN THE CZECH REGIONS WITH THE CONNECTION ON STRATEGIC PLANS	
Lucie Plzánková	104
FÚZIE A AKVIZÍCIE AKO NÁSTROJ RIADENIA V EURÓPSKEJ ÚNII MERGERS AND ACQUISITIONS AS A TOOL MANAGEMENT IN THE EUROPEAN UNION	
Anna Polednáková	111
DISKRÉTNÍ NEOKLASICKÝ MODEL OPTIMÁLNÍHO RŮSTU NA KONEČNÉM ČASOVÉM HORIZONTU DISCRETE NEOCLASSICAL MODEL OF OPTIMAL GROWTH ON A FINITE TIME HORIZON	
Pavel Pražák.....	117

ROZDÍLNÉ PŘÍSTUPY ČESKÝCH PODNIKŮ K VYUŽÍVÁNÍ LOGISTICKÉ METRIKY DIFFERENT APPROACHES OF TO LOGISTIC MERTICS APPLICATION IN CZECH COMPANIES Jaroslava Pražáková, Jaroslav Vrchota, Monika Březinová.....	125
WIEDZA JAKO KLUCZOWY ZASÓB NOWOCZESNEGO PRZEDSIĘBIORSTWA KNOWLEDGE AS A FUNDAMENTAL RESOURCE OF THE MODERN COMPANY Ireneusz Pulchny.....	131
ZÁKAZNÍK-SPOTŘEBITEL A ODPOVĚDNOST FIREM V ČR CUSTOMER-CONSUMER AND RESPONSIBILITY OF FIRMS IN THE CZECH REPUBLIC Marta Regnerová, Aleš Hes	137
KALKULAČNÍ NÁSTROJE PRO ZVÝŠENÍ KONKURENCESCHOPNOSTI COMPETITIVENESS THROUGH COST MANAGEMENT Anna Reichlová	145
VYBRANÉ ASPEKTY ČESKÉ PRODUKCE A KONKURENCESCHOPNOSTI DRŮBEŽÍHO MASA V KONTEXTU GLOBÁLNÍHO TRHU THE SELECTED ASPECTS OF CZECH POULTRY MEAT PRODUCTION AND COMPETITIVENESS IN THE CONTEXT OF GLOBAL MARKET Eva Rosochatecká, Luboš Smutka, Anna Belova.....	151
ZNACZENIE KLASTRÓW W ROZWOJU REGIONÓW TRANSGRANICZNYCH THE IMPORTANCE OF CLUSTERS IN THE DEVELOPMENT OF CROSS-BORDER REGIONS Agnieszka Rožek	157
MĚŘENÍ EFEKTIVNOSTI PRODUKČNÍCH JEDNOTEK VZDĚLÁVACÍHO PROCESU MODELEM CCR DEA EFFICIENCY MEASURING OF THE PRODUCTION UNITS IN EDUCATION PROCESS WITH CCR DEA MODEL Jan Rydval	164
TVORBA STRATEGICKÉHO PLÁNU ROZVOJE VYBRANÉ OBCE CREATION OF A STRATEGIC DEVELOPMENT PLAN OF SELECTED MUNICIPALITY Petr Řehoř, Viola Hajnová, Monika Březinová	171
FINANCOVÁNÍ INOVACÍ – POTŘEBY FIREM FINANCING INNOVATION – NEEDS OF COMPANIES Hana Scholleová.....	177

<p>POSOUZENÍ EFEKTIVNOSTI A ROBUSTNOSTI UČÍCÍ SE ORGANIZACE POMOCÍ MULTIAGENTOVÉ SIMULACE JEJÍCH VNITŘNÍCH PROCESŮ EVALUATION OF EFFECTIVENESS AND ROBUSTNESS OF THE LEARNING ORGANIZATION BY MULTIAGENT SIMULATION OF ITS INTERNAL PROCESSES</p>	183
<p>Michal Sláma, Richard Cimler</p> <p>ČESKÝ AGRÁRNÍ OBCHOD V KONTEXTU EKONOMICKÉ KRIZE V OBDOBÍ LET 2008 - 2011 CZECH AGRICULTURAL FOREIGN TRADE IN CONTEXT OF THE ECONOMIC CRISIS IN PERIOD 2008 - 2011</p>	
<p>Luboš Smutka, Michal Steininger</p> <p>DYNAMICKÝ MODEL ROZVOJE OBCE THE DYNAMIC MODEL OF THE DEVELOPMENT OF THE MUNICIPALITY</p>	190
<p>Martin Sobotka, Milan Půček, Lucie Sobotková, Radka Kněžáčková.....</p> <p>E-LEARNING JAKO NOVÝ NÁSTROJ PODNIKOVÉHO VZDĚLÁVÁNÍ E-LEARNING AS A NEW TOOL CORPORATE EDUCATION</p>	196
<p>Marcela Sokolová</p> <p>MOŽNOSTI HODNOCENÍ OBCÍ V REGIONECH S VYUŽITÍM VÍCEROZMĚRNÝCH STATISTICKÝCH METOD EVALUATION POSSIBILITIES OF MUNICIPALITIES IN REGIONS USING MULTIDIMENSIONAL STATISTICAL METHODS</p>	208
<p>Kristina Somerlíková, Jaroslav Jánský.....</p> <p>EFEKTIVNOST A PROBLÉMY S IMPLEMENTACÍ S-KARET EFFICIENCY AND PROBLEMS WITH THE IMPLEMENTATION OF S-CARDS</p>	215
<p>Ivan Soukal, Květoslava Kenjová.....</p> <p>NEJČASTĚJŠÍ METODY HODNOCENÍ INVESTIC A PROBLÉM VYBRANÉ SOFT-TECHNOLOGIE COMMON INVESTMENT APPRAISAL METHODS AND THE SELECTED SOFT-TECHNOLOGY ISSUE</p>	221
<p>Ivan Soukal</p> <p>KVALITA A VÝKONNOST POTRAVINÁŘSKÝCH PODNIKŮ – DÍLČÍ VÝSLEDKY QUALITY AND PERFORMANCE FOOD BUSINESS - PARTIAL RESULTS</p>	227
<p>Petr Suchánek, Jiří Richter.....</p> <p>SPECIFIKA MARKETINGU V ELEKTRONICKÉM OBCHODOVÁNÍ SPECIFICS OF MARKETING IN E-COMMERCE</p>	233
<p>Veronika Svatošová</p>	245

HODNOCENÍ EKONOMICKÉ ODOLNOSTI REGIONŮ SOUDRŽNOSTI ČESKÉ REPUBLIKY THE ASSESSMENT OF REGIONAL ECONOMIC RESILIENCE OF COHESION REGIONS OF CZECH REPUBLIC	
Ondřej Svoboda	252
PERSONÁLNY AUDIT AKO MÁLO VYUŽÍVANÝ NÁSTROJ RIADENIA PODNIKOV V SR HUMAN RESOURCE AUDIT AS AN UNDERUTILIZED TOOL OF MANAGEMENT IN HUMAN RESOURCE MANAGEMENT	
Miroslava Szarková, Martin Andrejčák, Igor Václav	258
RAMY PRAWNE DZIAŁALNOŚCI KORPORACJI TRANSNARODOWYCH W POLSCE LEGAL FRAMEWORK FOR TRANSNATIONAL CORPORATIONS ACTIVITY IN POLAND	
Jakub Szyguła	263
DOPADY SUBURBANIZACE NA OBECNÍ ROZPOČTY (NA PŘÍKLADU MALÝCH OBCÍ V ZÁZEMÍ PARDUBIC) IMPACT OF SUBURBANIZATION INTO MUNICIPAL BUDGETS (AN EXAMPLE OF VILLAGES FROM SUBURBAN ZONE OF PARDUBICE)	
Vladimíra Šilhánková, Hana Vávrová	269
REGIONÁLNÍ BENCHMARK STABILITY PŘÍMÝCH ZAHRANIČNÍCH INVESTIC S PŘÍSLIBEM INVESTIČNÍCH POBÍDEK V ČR REGIONAL BENCHMARK OF STABILITY OF THE FDI WITH INVESTMENT INCENTIVES IN THE CZECH REPUBLIC	
Jana Šimanová, Aleš Kocourek	276
PROCES ROZHODOVÁNÍ V RÁMCI ZEMĚDĚLSKÉHO POJIŠTĚNÍ V PODMÍNKÁCH ČESKÉ REPUBLIKY THE PROCESS OF DECISION MAKING IN THE AGRICULTURAL INSURANCE WITHIN THE CZECH REPUBLIC	
Jana Šturcová	288
TROJÚHELNÍK PODVODU A NAVAZUJÍCÍ NOVÉ TEORIE FRAUD TRIANGLE AND FOLLOWING NEW THEORIES	
Markéta Tondlová	293
FINANČNÍ AUTONOMIE OBCÍ A MĚST V ČR FINANCIAL AUTONOMY OF MUNICIPALITIES IN CZECH REPUBLIC	
Zuzana Khendriche Trhlínová	299
VYBRANÉ FAKTORY OVPLYVŇUJÚCE EFEKTIVITU SOCIÁLNEHO DIALÓGU NA ÚROVNI MIESTNEJ A REGIONÁLNEJ SAMOSPRÁVY CHOSEN FACTORS AFFECTING SOCIAL DIALOGUE EFFECTIVENESS AT LOCAL AND REGIONAL SELF-GOVERNMENT LEVEL	
Monika Uhlerová	305

DOPLŇKOVÉ MĚNY A BANKA ČASU: MOŽNÉ POUŽITÍ VE FIREMNÍCH KLASTRECH COMPLEMENTARY CURRENCIES AND TIME BANK: POSSIBLE USE IN COMPANY CLUSTERS	
Lukáš Válek	311
MÍSTNÍ AKČNÍ SKUPINA JAKO ZDROJ FINANCOVÁNÍ ROZVOJE REGIONU (PŘÍKLAD Z PRAXE) LOCAL ACTION GROUP AS A SOURCE OF FINANCING FOR DEVELOPMENT REGION (EXAMPLE OF PRACTICE)	
Pavla Varvažovská	317
TRŽNÍ STRUKTURY V HOTELNICTVÍ A LÁZEŇSTVÍ MARKET STRUCTURES IN HOTEL AND SPA INDUSTRY	
Josef Vlček	323
PREFERENCE KVALITY ÚČETNÍCH INFORMACÍ ZJIŠTĚNÉ NA ZÁKLADĚ SAATYHO METODY PREFERENCE QUALITY OF ACCOUNTING INFORMATION FOUND ON THE SAATY´S METHOD	
Miroslava Vlčková	329
BUDOWA PRZEWAGI KONKURENCYJNEJ W OPARCIU ZASADY SPOŁECZNEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI BIZNESU CONSTRUCTION OF COMPETITIVE ADVANTAGE BASED ON PRINCIPLES OF SOCIAL RESPONSIBILITY	
Anna Wierzbicka	336
ISTOTA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ W POLSCE NATURE OF BUSINESS IN POLAND	
Dariusz Grzegorz Żak	342
REGULACE VOLNÉHO TRHU A UDRŽITELNÝ ROZVOJ REGULATION OF THE FREE MARKET AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT	
Jan Závodný Pospíšil	348
INDEX VĚDECKO-VÝZKUMNÉHO POTENCIÁLU A DYNAMIKA JEHO VÝVOJE V ČESKÝCH A SLOVENSKÝCH REGIONECH SCIENCE-RESEARCH POTENTIAL INDEX AND DYNAMICS OF ITS DEVELOPMENT IN CZECH AND SLOVAK REGIONS	
Pavel Zdražil, Zdeněk Matěja	353
NOVÉ STANDARDY PRO MODELOVÁNÍ SPECIFICKÉHO RIZIKA NEW STANDARDS FOR SPECIFIC RISK MODELING	
David Zeman, Jan Máče	361

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

VELIKOST PODNIKU A JEJÍ VLIV NA EXPORTNÍ CHOVÁNÍ PODNIKU COMPANY SIZE AND ITS INFLUENCE ON EXPORT BEHAVIOR

Ondřej Melichar, Antonín Stehlík

Masarykova Univerzita v Brně

99758@mail.muni.cz, antonin@econ.muni.cz

Klíčová slova:

export – velikost podniku – exportní chování

Key words:

export – company size – export behavior

Abstract:

The aim of this article is to describe the size effect on the export behavior and export performance. Company size is one of the most commonly reported characteristics of company that has, according to most studies, positive influence on the decision to start exporting and subsequently achieved export performance. Despite the great attention paid to company size, it is possible to find out studies that do not confirm the positive influence of the size. Different findings may be explained by differences in research methodology.

Úvod

Charakteristiky podniku představují základní proměnnou, která ovlivňuje exportní chování podniku. Význam charakteristik podniku pro exportní chování dokládají Mehran a Moini, kteří uvádějí, že exportní chování podniků může být vysvětleno pomocí jejich charakteristik [12, 91]. Na základě studia odborné literatury je možné konstatovat, že nejčastěji zkoumanou charakteristikou podniku je jeho velikost. Velikost podniku jako taková patří k důležitým proměnným, které ovlivňují nejen jeho exportní chování (tj. zda bude exportovat nebo ne), ale také jeho exportní úspěch (tj. dosažení uspokojivého exportního výkonu) [7, 237].

Calof k důvodům, proč je velikosti podniku věnována taková pozornost, řadí: nedostatečné zdroje, vnímání exportu jako rizikové aktivity a životní cyklus podniku [4, 368]. Podle Calofa nemají menší podniky dostatečné zdroje potřebné pro internacionalizaci. Právě nedostatek zdrojů je podle Dunningovy eklektické teorie překážkou, která brání podnikům dostat se do pokročilejších fází internacionalizace. Management menších podniků může mít averzi k riziku a díky nedostatku informací a skutečnosti, že případný exportní

úspěch by pro ně měl relativně závažnější důsledky než pro větší podniky, může export pokládat za velmi rizikovou aktivitu. Posledním Calofem uváděným důvodem pro nezapojení se malých podniků do mezinárodního obchodu, je životní cyklus podniku. Většina podniků roste nejprve na domácím trhu. V situaci, kdy už nemohou růst dále, podniky uvažují o internacionalizaci. K zahájení exportu (nebo jiných mezinárodních aktivit) tak dochází až v okamžiku, kdy dosáhnou určité velikosti.

1. Význam velikosti podniku

Velikost podniku je považována za užitečnou a snadno použitelnou aproximaci podnikových zdrojů, které ovlivňují exportní chování a exportní úspěch podniku. Navíc představuje jednoduché kritérium pro členění podniků na skupiny vykazující podobné exportní chování, a které musí řešit stejné problémy. Z těchto důvodů řada výzkumníků používá velikost podniku jako nezávislou proměnnou ve svých výzkumech [2, 605]. Bonaccorsi uvádí, že ve výzkumu vlivu velikosti na exportní chování a exportní úspěch podniku existuje široká shoda na následujícím vztahu [2, 606]: pravděpodobnost, že je podnik exportérem, roste s velikostí podniku. Malé podniky mohou nejdříve růst na domácím trhu a vyhnout se tak rizikovým aktivitám jako je export. Velké podniky musí exportovat, pokud chtějí zvýšit své tržby. Z takto vymezeného principu však existují výjimky. Malé vysoce technologické podniky se mohou stát exportéry na začátku svého životního cyklu z důvodu omezeného domácího trhu. Dalšími podniky, které nemusí pro zahájení exportu dosáhnout určité velikosti, jsou malé vysoce specializované podniky, působící v tržních výklencích s globální poptávkou nebo malé podniky nabízející nákladné kapitálové statky. V těchto případech je velikost domácího trhu velmi omezená, navíc zde může být málo příležitostí pro diversifikaci. Export tak může být považován za jedinou růstovou strategii [2, 606].

Velikost však má pozitivní vliv jen do určité míry, po překročení určité velikosti je slabá asociace mezi velikostí a exportem [2, 607]. Stejný názor zastává také Wagner. Podle něj je výhoda, kterou přináší podniku velikost, omezená- od určité velikosti přestává být růst velikosti pro podnik přínosem, a to především díky nárůstu nákladů na koordinaci [14, 229].

2. Měření velikosti podniku

Velikost podniku je možné vyjádřit pomocí celé řady ukazatelů. Nejběžnější způsob měření velikosti podniku je pomocí počtu zaměstnanců a objemu tržeb [10, 24]. K dalším ukazatelům, které je možné použít ke stanovení velikosti podniku, patří celková aktiva a tržby podniku na domácím trhu [10, 24]. Pomocí počtu zaměstnanců měří velikost podniku například Bilkey

a Tesar [1, 98], Yannopoulos [15, 84], Iyer [9, 81], Katsikeas a Morgan [10, 24] nebo Brouthers [3, 368]. S velikostí podniku vyjádřenou pomocí objemu tržeb je možné se setkat u Coopera a Kleinschmidta [5, 48]. V některých studiích je velikost podniku měřena oběma způsoby ([8], [4], [11]).

V odborné literatuře není možné najít jednotný, teorií podložený názor na to, který ze dvou nejrozšířenějších způsobů měření velikosti podniku je vhodnější. Podle některých autorů je počet zaměstnanců ve srovnání s objemem tržeb méně významnou proměnnou [8, 7]. Přesto však s počtem zaměstnanců dále pracují, když z celkového počtu zaměstnanců vyčleňují počet zaměstnanců, kteří se věnují exportu [8, 5]. Naproti tomu Kundu a Katz původně zamýšleli měřit velikost podniku pomocí počtu zaměstnanců a objemu tržeb. Zjistili však, že mezi těmito ukazateli existuje kolinearita a bez bližšího teoretického zdůvodnění se rozhodli pro vypuštění objemu tržeb a použít pouze počtu zaměstnanců [11, 34]. Katsikeas a Morgan zdůvodňují použití počtu zaměstnanců jako ukazatele velikosti podniku následujícím způsobem: podniky jsou ochotnější poskytovat právě tento údaj a zároveň je počet zaměstnanců v čase stabilnější a není ovlivněn úrovní cen [10, 24]. Odlišným způsobem než výše uvedení autoři pracuje s počtem zaměstnanců Din. Ten za účelem zohlednění velikosti podniku definuje závislou proměnnou ve svém výzkumu jako podíl hodnoty exportu a počtu zaměstnanců [6, 235].

3. Rozdílné závěry a jejich vysvětlení

Velikost podniku je používána k vysvětlení rozdílů mezi exportéry a neexportéry. Je také jedním z nejčastějších predikátorů exportního výkonu. Řada výzkumníků předpokládá, že větší podniky dosahují lepšího exportního výkonu. Tento názor však není podporován některými empirickými studiemi (např. Calof [4] nezjistil významný vztah mezi velikostí a exportním výkonem, Bonaccorsi [2] zjistil pozitivní vztah mezi velikostí a sklonem k exportu a negativní vztah mezi velikostí a exportní intenzitou, Cooper a Kleinschmidt [5] dokonce zjistili negativní vztah mezi velikostí a exportním výkonem).

Calof [4, 370-371] vysvětluje rozdílné závěry následujícím způsobem:

- odlišné vymezení velikosti podniku- počet zaměstnanců nebo tržby. Cavusgil (1976, 1984) zjistil, že když je velikost měřena pomocí počtu zaměstnanců, neexistuje žádný vztah mezi velikostí a exportním chováním. Významný vztah však byl zjištěn v situaci, kdy byla velikost měřena pomocí tržeb;
- složení vzorku respondentů- některé studie se zabývají pouze malými a středními podniky, některé jen velkými podniky, málo studií se zaměřu-

je na všechny skupiny podniků. Pokud velikost souvisí s exportním chováním, je pravděpodobné, že čím širší bude vzorek (co do počtu velikostí podniků), tím pravděpodobněji bude identifikován významný vztah. V případě použití pouze malých a středních podniků může nastat situace, kdy silný vztah nebude identifikován;

- regionální a národní faktory;
- málo studií se zabývalo stejnými odvětvími.

Vzhledem k absenci konzistentních výsledků je obtížné určit, zda má velikost vliv na exportní chování a jaká je velikost tohoto vlivu [4, 367]. Odborná literatura obecně přepokládá, že velikost ovlivňuje exportní chování a exportní výkon. Obrácená kauzalita v případě exportního chování je však také možná: díky exportu mají podniky větší příležitosti k růstu než při prodeji pouze na domácím trhu [2, 608]

Závěr

Exportní chování podniku ovlivňuje řada charakteristik (podle některých autorů je jich více než 700). Z tohoto množství charakteristik je za jednu z nejdůležitějších proměnných považována velikost podniku. Velikost podniku ovlivňuje nejen exportní chování, ale také jeho schopnost dosáhnout exportního úspěchu. K vyjádření velikosti podniku lze použít velké množství ukazatelů. Velké množství ukazatelů, které lze použít pro měření velikosti a absence obecně uznávaných kategorií pro určení, zda se jedná o malý, střední nebo velký podnik v rámci jednotlivých ukazatelů, vede k rozdílným závěrům o vlivu velikosti podniku na jeho exportní chování, respektive exportní výkon. Přes pozornost, která je věnována zkoumání vlivu velikosti podniku, je možné tvrdit, že výzkum vlivu velikosti podniku nepřináší jednoznačné závěry.

Literatura:

- [1] BILKEY, W. J., TESAR, G. *The Export Behavior of Smaller-sized Wisconsin Manufacturing Firms*. Journal of International Business Studies, 1977, roč. 8, č. 1, s. 93-98
- [2] BONACCORSI, A. *On the Relationship between Firm Size and Export Intensity*. 1992, s. 605-635
- [3] BROUTHERS, L. E., NAKOS, G. *The Role of Systematic Market Selection on Small Firms' Export Performance*. Journal of Small Business Management, 2005, roč. 43, č. 4, s. 363-381
- [4] CALOF, J. L. *The Relationship between Firm Size and Export Behavior Revisited*. Journal of International Business Studies, 1994, roč. 25, č. 2, s. 367-387

- [5] COOPER, R. G., KLEINSCHMIDT, E. J. *The Impact of Export Strategy on Export Sales Performance*. Journal of International Business Studies, 1985, s. 37-55
- [6] DIN, M. U., GHANI, E., MAHMOOD, T. *Determinants of Export Performance of Pakistan: Evidence from the Firm-Level Data*. The Pakistan Development Review, 2009, roč. 49, č. 3, s. 227-240
- [7] GEMÜNDEN, H. G. *Success Factors of Export Marketing- A Meta-Analytic Critique of the Empirical Studies*. s. 222-247
- [8] GERTNER, R., GERTNER, D., GUTHERY, D. *Brazilian Exporters: Non-Financial Export Performance Measurements and Their Determinants*. Journal of International Business and Cultural Studies, s. 1-12
- [9] IYER, K. *The Determinants of Firm-Level Export Intensity in New Zealand Agriculture and Forestry*. Economic Analysis and Policy, 2010, roč. 40, č. 1, s. 86.
- [10] KATSIKEAS, C. S., MORGAN, R. E. *Differences in Perceptions of Exporting Problems Based on Firm Size and Export Market Experience*. European Journal of Marketing, 1994, roč. 28, č. 5, s. 17-35
- [11] KUNDU, S. K., KATZ, J. A. *Born-International SMEs: BI-Level Impacts of Resources and Intentions*. Small Business Economics, 2003, roč. 20, č. 1, s. 25-47
- [12] MEHRAN, J., MOINI, A. H. *Firms' Export Behavior*. American Business Review, 1999, roč. 17, č. 1. S. 86-93
- [13] O'ROURKE, A. D. *Differences in Exporting Practices, Attitudes and Problems by Size of Firm*. American Journal of Small Business, 1985, roč. 9, č. 3, s. 25-29
- [14] WAGNER, J. *A Note on the Firm Size-Export Relationship*. Small Business Economics, 2001, roč. 17, č. 4, s. 229-237
- [15] YANNOPOULOS, P. *Factors Motivating Exports: The Canadian Evidence*. The Journal of International Management Studies, 2010, roč. 5. č. 2, s. 82-88

KRITERIA EKONOMICKÉ EFEKTIVNOSTI U ENVIRONMENTÁLNÍCH INVESTIC

THE CRITERIA OF ECONOMIC EFFICIENCY FOR ENVIRONMENTAL INVESTMENTS

Miroslav Farský, Libor Měsíček

Univerzita Jana Evangelisty Purkyně v Ústí nad Labem

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

Klíčová slova:

ekonomická efektivnost – environmentální investice – veřejná sféra – fiskální krize

Key words:

economic efficiency – environmental investments – public sector, fiscal crisis

Abstract:

Preparation of the investments in the public sector now and in the near future will be affected by two contradictory tendencies. Fiscal and financial crisis are creating pressure on reducing expenditure of public budgets. In addition, high requirements of regional representation local authorities and business chambers exist on the implementation of the infrastructure and environmental investments. The article recapitulates the principles of economic efficiency evaluation of environmental investments and investment programmes in the public sector. However, it must be recalled that a precondition for the validity are minimal level of corruption and transparent competition.

Úvod

Příprava investiční výstavby ve veřejném sektoru je nyní a v dohledné budoucnosti i bude determinována dvěma protichůdnými tendencemi:

- 1/ Fiskální a finanční krize se projevuje tlakem na snižování (absolutní i relativní) výdajů z veřejných rozpočtů, provozního i investičního charakteru.
- 2/ Požadavky reprezentací územních samospráv a podnikatelských komor na realizaci infrastrukturálních a environmentálních investic, jako jsou např. investice do dopravní, energetické a komunikační infrastruktury, čištění odpadních vod a řízených skládek, odstraňování ekologických záležitostí a divokých skládek atp. Realizace investic tohoto typu zvyšuje kvalitu podnikatelského prostředí a tím i jeho konkurenceschopnost. [11]

Výše environmentálních investic vynaložených ze všech zdrojů se v posledním období pohybovala mezi 0,5 – 0,6 % vytvořeného HDP. ¹

TAB. 1: Podíl environmentálních investic na HDP

	Hrubý domácí produkt	Environmentální investice	EI / HDP
	miliard Kč	miliard Kč	%
2005	3116,1	18,2	0,58
2006	3352,6	22,5	0,67
2007	3 662,6	19,9	0,54
2008	3848,4	20,3	0,53
2009	3739,2	23,5	0,63
2010	3775,2	22,6	0,60
2011	3807,8	25,0	0,66

Zdroj: [9],[10]

Zhruba polovina těchto environmentálních investičních nákladů je kryta inkasem monetárních nástrojů ochrany životního prostředí (poplatky, energetické daně), zbytek je pak kryt podnikovými (firemní) a ostatními zdroji (úvěry od obchodních bank, dotace z fondů EU, dotace ze státního rozpočtu).

TAB. 2: Financování environmentálních investic

	mil. Kč	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ENVIRONMENTÁLNÍ INVESTICE		18 200	22 500	19 900	20 300	23 500	22 600
A	Poplatky za znečišťování celkem	3 505	3 398	3 889	3 698	3 953	3 895
B	Poplatky za využívání přírodních zdrojů celkem	3 987	4 004	4 148	4 282	4 383	4 315
C	Energetické daně				2 474	3 180	3 171
	EKONOMICKÉ NÁSTROJE OCHRANY ŽP	7 491	7 401	8 037	10 453	11 516	11 381

Zdroj: [9]

¹ Bohužel v době uzávěrky rukopisu tohoto příspěvku (říjen 2012) jsou veřejně dostupné souhrnné údaje o environmentálních investicích jen do r. 2012 včetně a „Statistická ročenka ČR 2012“, ve které by měly být publikovány tyto údaje za r. 2011, ještě nevyšla.

Vzhledem k nastalému útlumu ekonomického růstu a tzv. dluhové krizi jsou ovšem velmi problematické jakékoliv plány či prognózy o vynakládání veřejných prostředků na environmentální investice. To pak ale motivuje aplikaci metod, které by umožnily vybrat ex ante z možných variant technického řešení určitého problému (úkolů) variantu s nejpříznivějšími parametry ekonomické efektivity.

V našem příspěvku diskutujeme principy hodnocení ekonomické efektivity environmentálních investic ve třech situacích: 1/ zařízení (provozovna) k svému chodu nepotřebuje dotací, „žije z tržeb“ - 2/ ekonomické efekty mají povahu externalit - 3/ realizace investičního programu má i neopominutelné socio-kulturní a environmentální dopady.

1. Investice provozované bez dotací

S touto problematikou se setkáváme ve veřejném sektoru u zařízení resp. provozoven, které ku svému chodu nepotřebují dotací, čili zjednodušeně řečeno „žijí z tržeb“. Jako finanční zdroj k investici tohoto typu budeme uvažovat disponibilní zisk zařízení (provozovny) v kombinaci s bankovním úvěrem. V procesu přípravy, realizace a využívání investice tohoto typu lze vymezit tyto etapy:

TAB. 3: Etapy investičního procesu

Etapa	Aktivita	Způsob zaúčtování nákladů
0	Formulace investiční záměr	celopodniková režie
1	Zpracování projektu	
2	Projednání a schválení projektu (včetně EIA)	
3	Výstavba	investice
4	Kolaudace, zahájení	provozní režie + celopodniková režie
5	Výstavba, dokončení	investice
6	Zkušební provoz	Provozní režie HS + investice
7	Kolaudace – závěrečná	Provozní režie HS + celopodniková režie
8	Trvalý provoz po dobu odepisování	Provozní režie HS
9	Rekonstrukce, modernizace, demolice	investice

Legenda: HS – nové hospodářské (účetní) středisko

V etapě „O“ jsou ovšem všechny údaje výsledkem kvalifikovaných expertních odhadů. U varianty vybrané pro realizaci by měly být všechny výdaje a výnosy spojené s jednotlivými etapami podchyceny v běžné účetní evidenci. Ta by pak měla u rozsáhlejších a důležitých akcí (staveb) posloužit ex post v etapě „8“ nebo „9“ k vyhodnocení akce, ku konfrontaci původních předpokladů s dosaženou skutečností. Z pozice managementu jde o závěrečnou procesní fázi – kontrolu.

Z hlediska ocenění jednotlivých výdajových a příjmových toků považujeme za základní propočet na bázi běžných cen a běžné sazby DPH. Spekulace o vývoji cen je spíše věcí národohospodářských úvah a to tím spíše, že tempo inflace u různých komodit a služeb bývá z makroekonomických důvodů různé. Případné úvahy o změně cenových hladin je proto nutné prezentovat v samostatných propočtech, se zřetelně naformulovanými premisami uvažovaného pohybu cenových hladin.

Za další důležitý moment považujeme, že při odhadu očekávané výše jednotlivých nákladových položek se vychází z intervalových odhadů, čili jsou dány trojicí čísel: středem odhadu, dolní optimistickou mezí odhadu a horní pesimistickou mezí odhadu. (Obdobně jsou konstruovány i odhady jednotlivých položek výnosů.) S takto konstruovanými odhady se provede vlastní propočet ve třech subvariantách: 1/ se středovými hodnotami – 2/ s pesimistickými hodnotami odhadů- 3/ s optimistickými hodnotami odhadů. Výsledky propočtů získané popsáním postupem, nazývaným citlivostní analýzou, přispívají ke snížení rizika z titulu špatného odhadu budoucích nákladů a výnosů. V praxi řady zemí EU jsou většinou hodnoceny jen ty náměty, kdy se meze odhadu odlišují od střední hodnoty o $\pm 10 - 30 \%$. Při větším rozdílu se považují náměry za nehotové a vrací se k dopracování.

Na uvažované mikroekonomické úrovni je nejs sofistikovanejším a podkladově nejnáročnějším výpočet diskontovaného salda cash flow (DSCF), uvažovaný pro dobu tzv. ekonomické životnosti investice (- za kterou je obvykle uvažována doba po kterou se investice jako celek odepisuje), případně výpočet vnitřního výnosového procenta (IIR).

Z praxe víme, že při vyčíslení investičních (jednorázových) nákladů je někdy opomíjeno, že mimo fakturované částky za dodávky zařízení a provedené práce (stavební a montážní) a za případný výkup a úpravy stavebních pozemků jsou jejich součástí taktéž: náklady na projektové a průzkumné práce a náklady na dozor při výstavbě (tzv. inženýring). Investorovy provozní náklady budou přechodně zatíženy i náklady zkušebního provozu.

Často se i zapomíná, že pokud je opatření plně či částečně financováno úvěrem, v souladu s podmínkami smlouvy o úvěru, musí v provozních nákladech

(resp. v jejich části – finančních nákladech) figurovat úroky, jimiž jsme povinováni našim věřitelům. Jedná se o úroky, které banka vyčíslila po uvedení investice do provozu. Při investiční výstavbě financované úvěrem, však část úroků z úvěru vstupuje do ceny investice a to ty úroky, které banka vyčíslí od doby poskytnutí úvěru do doby uvedení investice do provozu. Naopak je někdy opomíjeno, že dle platné metodiky účetnictví nemůže být pořizovací hodnota pozemků odepisována a tak vstupovat do provozních nákladů.

2. Investice a externality

V metodice Cost Benefit Analysis (CBA) uvažujeme přínosy a náklady všech identifikovatelných subjektů dotčených realizací projektu. Jako přínosy jsou chápány veškeré pozitivní dopady (peněžní i nepeněžní), jako náklady veškeré negativní dopady (peněžní i nepeněžní) na všechny dotčené subjekty.

V praxi často některé přínosy není možné kvantifikovat bezprostředně v peněžních jednotkách, a proto popsána metoda požaduje ohodnocovat všechny vstupy a výstupy tzv. stínovými cenami. Odtud plyne potřeba konstruovat modely "náhražkových trhů", jejichž pomocí stanovíme mimotržní či kvazitržní ocenění (ceny). Náklady naproti tomu jsou obvykle uvažovány jen v peněžních jednotkách.

Dále se v praxi setkáváme s tím, že tak, jak se hodnocený námět projekčně upřesňuje, výrazně stoupají nárokováné náklady. Tuto skutečnost lze vysvětlit jednak snahou navrhovatele „zadrábkovat“ návrh do portfolia záměrů (resp. námětů) k realizaci, jednak opomenutím některé fáze realizace námětu a její nákladovosti. V literatuře jsou popsány následující typy ukazatelů CBA:

	ukazatel	použití
CMA	Cost-Minimalisation Analysis	Analýza minimalizace nákladů
CCA	Cost-Consequence Analysis	Analýza důsledků nákladů
CEA	Cost-Effectiveness Analysis	Analýza efektivity vynaložených nákladů
CUA	Cost-Utility Analysis	Kvazi-tržní a mimotržní hodnocení efektivnosti environmentálních investic
CBA	Cost-Benefit Analysis	Analýza návratnosti vynaložených nákladů
BIA	Budget-Impact Analysis	Analýza dopadů na rozpočet

Zdroj:[5]

Konstrukci a aplikaci těchto ukazatelů byla v ČR věnována pozornost v souvislosti s přípravou a realizací Regionálních operačních programů NUTS II, a to zejména na úrovni Regionálních rad regionů soudržnosti. (Metodické pokyny 2008)

Mezi metody CBA lze i zařadit environmentálně orientovanou tzv. Hesenskou metodu pro hodnocení zásahů do přírody a krajiny, kterou podrobně popsali a diskutovali [8]. Tato metoda se používá v Hesensku (SRN) při stanovení poplatků za zmiňované zásahy a pro hodnocení jejich ekologické závažnosti. Rozdíl bodového ocenění území před a po zásahu (výstavbě, úpravě, záboru ...) je interpretován v poměrovém ukazateli CCA (Analýza důsledků nákladů) jako benefit a může mít dle druhu zásahu kladnou nebo zápornou hodnotu.

V rámci [7] byla pro oblast pánevních okresů Podkrušnohoří provedena digitalizace satelitních mapových podkladů z r. 2000 a odhadnuta hodnota biotopů potenciální přirozené vegetace. Celkem bylo posuzováno 192 základních typů biotopů hodnocených z osmi environmentálních parametrů. Pro každý základní biotop tak získáme základní ohodnocení biotopu (body/m²), které se pohybovalo mezi 0 (souvislá městská zástavba) až 72 (panonské teplomilné doubravy na spraši).

V publikaci [12] byla pak navržena metodika výpočtu ekologické újmy území postiženého povrchovou těžbou, kterou charakterizují následující postupné kroky:

- a) Proveďte se bodové ohodnocení ploch jednotlivých biotopů před zásahem (těžbou).
- b) Proveďte se bodové ohodnocení ploch jednotlivých biotopů ve výměře rezultující po těžbě. (Při povrchové těžbě uhlí má holý, odvodněný povrch hodnotu 0 bodů.)
- c) Vypočíte se bodový rozdíl a) – b) a násobí se stanovenou finanční hodnotou 1 bodu, přesněji řečeno 1/30 stanovené hodnoty. (30 let je použito v Hesensku jako hranice trvalého zásahu. V případech, že těžba je dočasným zásahem, počítají se újmy z těžby v každém roce zásahu ze skutečně postižené plochy)². Finanční hodnota jednoho bodu byla pro cenovou hladinu 2001 – 2005 stanovena na základě podkladů o 136 realizovaných revitalizačních projektech stanovena na 12,36 Kč/bod. Valorizace podle míry inflace v období let 2003-2008 zvýšila hodnotu bodu k roku 2008 na 14,50 Kč/bod.

² Alternativním postupem může být použita diskontní míra 5 %, a následný výpočet příslušné roční újmy (při diskontní míře 5 % je to ročně 1/20 z celkového rozdílu).[1]

- d) Celkově vyčíslená finanční hodnota představuje tzv. vyrovnávací poplatek, který by měl původce zásahu každoročně odvádět do systému veřejných rozpočtů až do dosažení alespoň původní bodové hodnoty území.

3. Nadpodnikové (národohospodářské) hodnocení

Toto hodnocení je aktuální v případě přípravy a hodnocení revitalizačních projektů (programů) týkajících se velkých územních celků (krajů, regionů), zpracovávaných v režii a gesci krajských úřadů, Realizace těchto projektů je podmíněna jejich implementací do systému veřejných rozpočtů a korelací s adekvátními vládními politikami.

Projekty tohoto typu by se měly již ex ante, při koncipování navrhovaných variantních řešení konfrontovat s představou (vizí) státní správy a územní samosprávy o využití území, tak jak je formulována v příslušně územně-plánovací agendě. Její cíle a nástroje jsou deklarovány v Zákoně č. 183/2006 Sb. (Stavební zákon) a v navazujících prováděcích vyhláškách. Je zde řada prvků formálně shodných s agendou územního plánu z období let 1948 – 1989. Z pochopitelných důvodů však zanikla aktivita „oblastního plánu“ jako součást dřívějšího národohospodářského plánování. Jeho poslání a metodika se udržela jen v odvětví lesního hospodářství, i v souvislosti s většinovým podílem lesů ve státním vlastnictví: Vypracování „Oblastních plánů rozvoje lesů“ je požadavkem lesního zákona č.289/1995 Sb. § 23 a Vyhlášky Mze č. 83/1996 Sb.

Aby investoři, z podnikatelské i veřejné sféry, získali od příslušného stavebního úřadu kladné územní rozhodnutí k realizaci svých investičních záměrů, musí se jimi navržená řešení vyrovnat se Zásadami územního rozvoje (ZÚR)³ příslušného kraje a s navazujícími Územními plány a Regulačními plány. Jde zejména o to, aby se projektanti i investor vypořádali s následujícími limity, specifikovanými ve zmíněné dokumentaci:

1/ Územní limity

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

2/ Územně-plánovací limity

- funkční vymezení území.

³ ZÚR pojednává vizi (představu) o budoucím vývoje daného území v dlouhodobém záběru, s časovým horizontem 15 – 20 let, u některých faktorů i s horizontem vzdálenějším. Náležitosti obsahu ZÚR vymezuje Vyhláška MMR č. 550 Sb.

K vystižení změn, ke kterým by v určité lokalitě (regionu) mělo dojít z titulu realizace určitého opatření (projektu, akce, atp.) můžeme použít celé řady indikátorů. Tyto indikátory nepracují nutně jen s peněžními jednotkami, při jejich konstrukci se uplatňují i veličiny demografické, sociologické, fyzikálně-geografické aj. Jednotlivá kritéria mohou být různého charakteru: mohou to být „tvrdá“ ekonomická (\pm Kč, \pm pracovníci ...) a environmentální data (\pm tun emisí), ale i verbálně formulovaná kritéria získaná metodou brainstormingu⁴. Kritéria pragmaticky rozčleníme do tří skupin („pilířů“): ekonomického, socio-kulturního a environmentálního. Stanovení závažnosti jednotlivých pilířů považujeme meritorně za politickou záležitost, příslušející vládní administrativě a krajské reprezentaci. V průběhu zpracování prováděcího projektu a výběru definitivní varianty by měly být případné změny priorit respektovány a reflektovány. Jen pro zcela úvodní, orientační počet lze zvolit poměr vah pilířů ana partes.

Pořadí jednotlivých kritérií v pilířích stanovíme pomocí metody, kterou autorizoval T. Saaty. Tato metoda vychází z párového porovnávání kritérií. „Půvab Saatyho metody je v tom, že umožňuje rozhodovatelům vyjadřovat své preference namísto numerické stupnice i verbálním způsobem, který je jim zpravidla výrazně bližší.“ [4, 176].

Závěr

V předkládaném příspěvku jsme zrekapitulovali principy hodnocení ekonomické efektivnosti environmentálních investic a investičních programů ve veřejné sféře. Tyto metody jsou aktuální pro veřejnou správu zejména v podmínkách současné fiskální krize. Je však nutné připomenout, že tichým předpokladem jejich validity je minimální korupčnost prostředí a transparentnost veřejných soutěží.

Poděkování:

Vypracováno v souvislosti s projektem Ministerstva pro místní rozvoj ČR č. WD-44-07-1 „Modelové řešení revitalizace průmyslových regionů a území po těžbě uhlí na příkladu Podkrušnohoří“, jehož odpovědnou řešitelkou je Prof. Ing. J. Vráblíková, CSc.

Literatura:

- [1] COSTANZA, R. et al. The Value of the World's Ecosystem Services and Natural Capital. *Nature*, 1997, č. 387, s. 253-260.

⁴ Brainstorming z hlediska tzv. rizikové analýzy představuje Metoda HAZOP (HAZard and OPerability Study). Metoda se používá v případech, kdy je nutné si vytvořit počáteční názor.

- [2] CYHELSKÝ, L., VALENTOVÁ, V. Význam základní klasifikace ukazatelů pro korektní interpretaci vzájemných odlišností jejich hodnot. *Politická ekonomie*, 2006, s. 542 – 548
- [3] FIALA, P., FARSKÝ, M., ZAHÁLKA, J. Vícekriteriální hodnocení strategického scénáře Podkrušnohoří. *Studia Oecologica*, 2009, č. 1, s. 84 – 94.
- [4] JABLONSKÝ, J. *Operační výzkum*. Praha: Profesional Publishing, 2002.
- [5] *MacMillanův slovník moderní ekonomie*. Praha: Victoria Publishing, 1995.
- [6] METODICKÝ POKYN pro zpracování studie proveditelnosti a ekonomické analýzy (CBA) - verze 3.0 - účinnost od 2. 1. 2008. Ostrava: Regionální rada regionu soudržnosti Moravskoslezsko, 2008
- [7] PROJEKT Ministerstva místního rozvoje ČR č. WD-44-07-1 „Modelové řešení revitalizace průmyslových regionů a území po těžbě uhlí na příkladu Podkrušnohoří“, odpovědná řešitelka Prof. Ing. J. Vráblíková, CSc., 2007 - 2011
- [8] SEJÁK, J., DEJMAL, I. a kol. *Hodnocení a oceňování biotopů České Republiky*. Praha: MŽP, 2003.
- [9] Statistická ročenka životního prostředí České republiky 2011. Praha: Cenia, 2011.
- [10] VALTEROVÁ, M. Výdaje na ochranu životního prostředí vykazují rostoucí tendenci. *Statistika a my*, 2012, č. 10, s. 32- 33
- [11] VITURKA, M. a kol. *Kvalita podnikatelského prostředí, konkurenceschopnost a strategie regionálního rozvoje České republiky*. Praha: Grada, 2010.
- [12] VRÁBLÍKOVÁ, J., SEJÁK, J., VRÁBLÍK, P. *Metodika revitalizace krajiny v postižených regionech Podkrušnohoří*. Ústí nad Labem: FŽP UJEP, 2009.

KOUCOVÁNÍ JAKO PODPORA EFEKTIVITY VIRTUÁLNÍHO TÝMU

COACHING AS A SUPPORT OF VIRTUAL TEAM EFFECTIVENESS

Hana Mohelská

Univerzita Hradec Králové

hana.mohelska@uhk.cz

Klíčová slova:

virtuální tým – efektivita – lídr – kouč – vedení

Key words:

virtual team – effectiveness – leader – coach – leadership

Abstract:

Virtual worlds with a suitable software environment have a huge potential for effective virtual team cooperation. The virtual team can be characterized as a team of people who work together in mutual dependency with the same purpose across space, time and organizational borders with the help of information technologies. The virtual team management is distinctly different from the management of typical teams. The leaders who want to coach their team successfully have to understand virtual team specifics and appropriately seize chances of electronic and media communication. The paper presents some of the findings based on an experiment with the virtual teams. This experiment examined an impact of coaching on the virtual team effectiveness.

Úvod

Současné organizace jsou schopny prostřednictvím internetu a jiných informačních a komunikačních technologií (ICT) organizovat práci inovativním způsobem. Jedním z nich je použití virtuální práce, kdy pracovníci mohou fyzickou vzdálenost překonat a komunikují prostřednictvím ICT. Virtuální týmy jsou postaveny s cílem řešit složitější projekty. Nastartování a udržení pracovního výkonu virtuálního týmu je z hlediska teorie a praxe řízení lidských zdrojů novou oblastí s mnoha odlišnostmi od tradičního řízení pracovních týmů a skupin. [3]

1. Definice týmu, autonomního týmu, virtuálního týmu

Tým je skupina, v níž jednotlivci mají společný cíl a v níž pracovní činnosti a dovednosti každého člena na sebe vzájemně účelně a plynule navazují, jako – užíjeme-li mechanické a statické analogie – na sebe navazují jednotlivé části skládačky, dohromady vytvářející nějaký vzor. Tým je skupina, ve které jednotliví členové sdílejí společný cíl a ve které pracovní činnosti a doved-

nosti členů navazují jedna na druhou. [1] Obecně by se měl tým vyznačovat těmito prvky:

- definované členství
- skupinové podvědomí
- představa sdíleného účelu
- vzájemná závislost
- vzájemná součinnost
- schopnost vyvíjet činnost jednotně

Vztahy, které vyplývají ze vzájemné závislosti, jsou základem synergie, kterou týmová práce přináší. Plamínek [8] ji popisuje takto: $1 + 1 \rightarrow 2 + v$, kde v představuje právě vztahy mezi „sčítanci“. Tento vzorec vyjadřuje potenciál skupiny tím, že bere v úvahu kvalitu vztahů mezi jejich členy. Potom mohou nastat tři různé situace: buď jsou vztahy špatné (matematicky to můžeme zapsat, že $v < 0$) nebo neutrální ($v = 0$) nebo dobré ($v > 0$). Člen v potom určuje, zda společná práce týmu přinese nižší, stejný nebo vyšší výsledek než práce jednotlivců. Teprve v případě, že členové týmu objeví synergii představovanou kladným číslem v , můžeme hovořit o skupině vzájemně závislých lidí, tedy o týmu.

Dědina [2] uvádí, že jako tým můžeme označit soubor dvou nebo více jednotlivců, kteří vzájemně integrují a přizpůsobují se k dosažení specifických, sdílených a uznávaných cílů. V týmu není vnitřní formální organizační struktura. Práce týmu je obvykle ovlivněna lídrem týmu (vlastník procesu), ale role lídra může být během práce snadno změněna. Vedoucí úloha může být v závislosti na charakteristice problému převedena na jiného člena týmu, který má v dané situaci více znalostí nebo zkušeností. Motivace je kolektivní, stejně jako odpovědnosti za plnění zřízeného úkolu. Tým se vytvořil podle potřeby z odborníků a doba trvání týmu závisí na charakteru daného úkolu. Díky své flexibilitě práce v týmu, je výhodnější, aby moderní filozofii organizace více orientované na potřeby zákazníka, a to zavazuje lépe neustálým změnám v dnešním ekonomickém prostředí.

Autonomní tým je nejvyšší úroveň v oblasti týmové práce. Je to skupina pracovníků, kteří mají přesně určené svoji nezávislost, pokud jde o plnění pracovních úkolů a nastavení cíle. Členové týmu mají autonomní charakteristiku vyjádřenou pomocí 3 S: self-management, self-control a self-organization. Z tohoto důvodu jsou oprávněni plánovat, organizovat řídit a kontrolovat svoji vlastní práci. Systém autonomních týmů se používá tam, kde práce vyžaduje vysokou úroveň nezávislosti. Autonomní týmy dosahují nejlepších výsledků při plnění komplikovaných a flexibilních pracovních úkolů. Členové týmu musí být ve svém odborném zaměření specialisté, zvládnout si práci organizovat a také za ni odpovídat. Členové týmu spoléhají

na vzájemnou důvěru a odpovědnost a ne na příkazy a kontrolu nadřízeného.

Virtuální tým můžeme popsat jako skupinu geograficky distribuovaných pracovníků, kteří jsou vzájemně propojeny s využitím informačních a komunikačních technologií a spolupracují na dosažení stejného cíle. [4] Členové virtuálního týmu komunikují obvykle přes internet - zprostředkované komunikace (CMC). Osobní komunikace (tváří v tvář), je obvykle velmi omezena z organizačních, časových a finančních důvodů. To zabraňuje prohloubit neformální vztahy v týmu, posílit vzájemnou důvěru.

2. Cíl a metody výzkumu

V rámci výzkumného projektu GAČR 402/09/0662 byly v období od 3/2011 - 5/2011 zkoumány čtyři virtuální týmy, které měly řešit samostatně za jednotných podmínek stejné přiřazení projektu. Členové týmů A, B, C a D byli ve věku 23 – 24 let a jednalo se o studenty Univerzity Hradec Králové, Fakulty informatiky a managementu, obor Informační management 4. ročník. Týmy byly vyvážené z hlediska pohlaví a každý tým měl 15 členů. Studenti měli k dispozici počítačové vybavení, internet a přístup k virtuálnímu prostředí WebCT, které bylo v té době na fakultě běžně používané. Experiment spočíval v tom, že virtuálním týmům A a B byl přidělen kouč a virtuální týmy C a D byly bez kouče, tedy jako autonomní virtuální týmy. Role kouče byla poskytovat návody a rady v předem stanoveném rozsahu a obecně podporovat a motivovat členy týmu v průběhu projektu. Stanovení hypotéz H0 Týmy A a B dosáhnou správné řešení dříve než tým C a D. H1 Tým C a D dosáhne správné řešení dříve než tým A a B. Pomocí metod popisné statistiky, které jsou nabízeny v prostředí WebCT, byla data v sledovaném období hodnocena metodou srovnávací analýzy.

3. Vybrané výsledky výzkumu

Všechny týmy byly sledovány ve virtuálním prostředí WebCT, kde používaly nástroje Diskuze, Vývěska, Chat, Vzdělávací materiály, Kalendář, atd. Statistické údaje byly získány metodami popisné statistiky z WebCT. Pro účely experimentu byly údaje sledovány v rámci všech čtyř týmů v daném období. Vybrané výsledky jsou v tabulce 1:

TAB. 1: Porovnání výsledků týmů A, B, C a D

Vybrané výsledky	Team A	Team B	Team C	Team D
Celkový výsledek/počet dnů:	61	64	68	70
Celkem uživatelské relace:	305	320	340	350
Průměrná délka uživatelského přihlášení:	01:13:07	1:24:06	01:40:07	1:45:06
Průměrný počet přihlášení za den v pracovních dnech:	6,4	8,2	11,4	12,4
Průměrný počet přihlášení za den o víkendu:	4,6	5,4	8,2	5,6
Nejvíce aktivní hodiny během dne:	19:00 - 22:00	20:00 - 23:00	19:00 - 23:00	20:00 - 23:00
Nejméně aktivní hodiny během dne:	07:00 - 08:00	09:00 - 11:00	10:00 - 11:00	13:00 - 15:00

Zdroj: vlastní zpracování

4. Shrnutí výsledků

Virtuální týmy A a B (s podporou kouče) dosáhly správného řešení v rozdílném počtu dnů – za 61 a 64 kalendářních dnů. Autonomní virtuální týmy C a D za 68 a 70 dnů. Týmy mezi sebou nesoupeřily, nevěděli o dalších týmech. Týmy pod vedením kouče dosáhly správné řešení v kratších časech, s menším počtem průměrných uživatelských relací. Hypotéza H0 nebyla zamítnuta. Kouč v oblasti vedení virtuálních týmů přebírá řídicí práci vedoucího pracovníka, která spočívá v poskytování návodů, manuálů a rad zaměstnancům a jejich podpoře při pracovních úkolech. Koučování týmu je vždy jedinečné, v závislosti na situačním rámci problému, který je třeba řešit. Kolektivní řešení problémů podporuje identifikaci všech členů virtuálního týmu a díky tomu je úroveň týmu vyšší. Aby bylo možné zvolit správný styl koučování, je nutné vyjasnit, v jaké situaci se tým nachází. K tomu může být použit odhad úrovně schopností týmu (což znamená, zralosti pro splnění daného úkolu) a zohlednění motivace a zapojení týmu.

Závěr

V experimentu byly nasazeny týmy, které byly tvořeny z vysokoškolských studentů. Vzhledem k tomu, že členové týmu byli ve věku 23 – 24 let, je možné předpokládat, že nemají dostatek praktických zkušeností ve virtuálních týmech, a tedy přidělení kouče je vhodným řešením. Zkušený kouč by měl nejen motivovat, ale také podporovat poradenství a směřovat tým k cíli. V případě více zkušených virtuálních týmů kouč nebude hrát tak významnou roli. Vedení virtuálního týmu ve srovnání s vedením tradičního týmu je charakterizováno dle Kubátové [3] následujícími problémy: nižší úroveň vzá-

jemné důvěry, nízká soudržnost skupiny, nedostatečná identifikace členů s týmem, potíže se vzájemnou komunikací členů týmu. K odstranění těchto problémů je možné použít celou řadu teambuildingových aktivit, které mohou být prováděny ve 3D virtuálním světě. Například ve virtuálním světě Second Life jsou k dispozici hry, vytvořené týmem odborníků s využitím poznatků sociální psychologie. [5][6] Kolektivní hraní těchto her vede k pozitivnímu rozvoji týmu, protože se rozvíjí vzájemná komunikace, jsou posíleny citové angažovanosti členů a vzájemných vztahů. Jedna otázka zůstává, zda je virtuální tým ponechat jako autonomní nebo ho koučovat.

Management je vhodné použití, pokud úroveň motivace a schopnosti týmu jsou minimální. Vedoucí dává jednotlivým členům přesné instrukce a provádí přísnou kontrolu plnění zadaných úkolů. V situaci, kdy motivace týmu je vysoká, ale tým není dostatečně zralý z hlediska schopností a produktivity, by měl kouč poskytnout diskuzi spojenou s návrhy týmu, projednat rozhodnutí a po dohodě by měl převzít vše k celkové kontrole. [7] **Chyba! Nenalezen zdroj odkazů.** Pokud je tým schopný, ale postrádá motivaci, měl by kouč ovlivnit emocionální stabilitu, podporovat členy týmu v rámci plnění úkolů a je-li to nutné, nést spoluzodpovědnost za tým v rozhodování. Delegation pravomocí je obvyklé činností vedoucího týmu s vysokou motivací. Vedoucí pojednává jednotlivé případy, ověřuje možnosti řešení, přijímá a vysílá impulsy a pomáhá týmu s přihlédnutím k riziku. Tým přebírá plnou odpovědnost za svá rozhodnutí.

Poděkování:

Příspěvek vznikl za podpory grantu GAČR 402/09/0662 Rozhodovací procesy v autonomních systémech Grantové agentury České republiky.

Literatura:

- [1] ADAIR, J. *Efektivní motivace*. Praha: Alfa Publishing, 2004. ISBN 80-86851-00-1.
- [2] CEJTHAMR, V., DĚDINA, J. *Management a organizační chování*. 2. aktualizované vyd. Praha: Grada Publishing, 2010. ISBN 978-80-247-3348-7
- [3] KUBÁTOVÁ, J. *Rozvoj virtuální spolupráce ve virtuálním světě*. [Online] *Ekonomika a management*, 2007. [cit. 2012-12-04] Dostupné z : <<http://www.ekonomikaamanagement.cz/cz/>>.
- [4] LIPNACK, J., STAMPS, J. *Virtual teams: Reaching across space, time and organizations with technology*. New York : John Wiley & Sons, 1997.

- [5] MOHELSKÁ, H., SOKOLOVÁ, M. *The Creation of the qualitative scenarios in the virtual three-dimensional environment Second Life*. In *Procedia Computer Science*. 2011, Vol. 3, 1877-0509.
- [6] MOLKA, J. D., DEUTSCHMANN, M. *Learning and teaching in the virtual world of Second Life*. Trondheim, Norway : Tapir Academic Press, 2009. 978-82-519-2353-8.
- [7] MOHELSKÁ, H. Týmová práce a jak ji pěstovat I. *HR Management*. *Economia*, 2006a, Vol. 10, pp. 8-9.
- [8] PLAMÍNEK, J. *Vedení lidí, týmů a firem*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2011. ISBN 978-80-247-3664-8

VLIV EKONOMICKÉ KRIZE NA INOVAČNÍ AKTIVITU V REGIONECH A V HIGH-TECH PRŮMYSLU

IMPACT OF THE ECONOMIC CRISIS ON INNOVATION ACTIVITY IN THE REGIONS AND IN HIGH-TECH INDUSTRY

Marta Nečadová

Vysoká škola ekonomická v Praze

Necadova@vse.cz

Klíčová slova:

inovace – konkurenční výhoda – míra inovativnosti – high-tech
zpracovatelský průmysl

Key words:

innovation – competitive advantage – rate of innovativeness – high-tech
industry

Abstract:

Innovations are prerequisites for long-term competitiveness of the economy. In times of crisis, innovations can be a factor that contributes to maintaining competitive advantage of companies on the market. The competitive advantage of Czech companies is still primarily based on low costs. The question is, whether the companies will in crisis conditions reduce costs associated with innovations as well. In this article we focus on the changes in innovative behavior of companies in the Czech Republic according to their size and region. The second aim of this article is to show the changes in innovative behavior of companies in Czech high-tech manufacturing industry.

Úvod

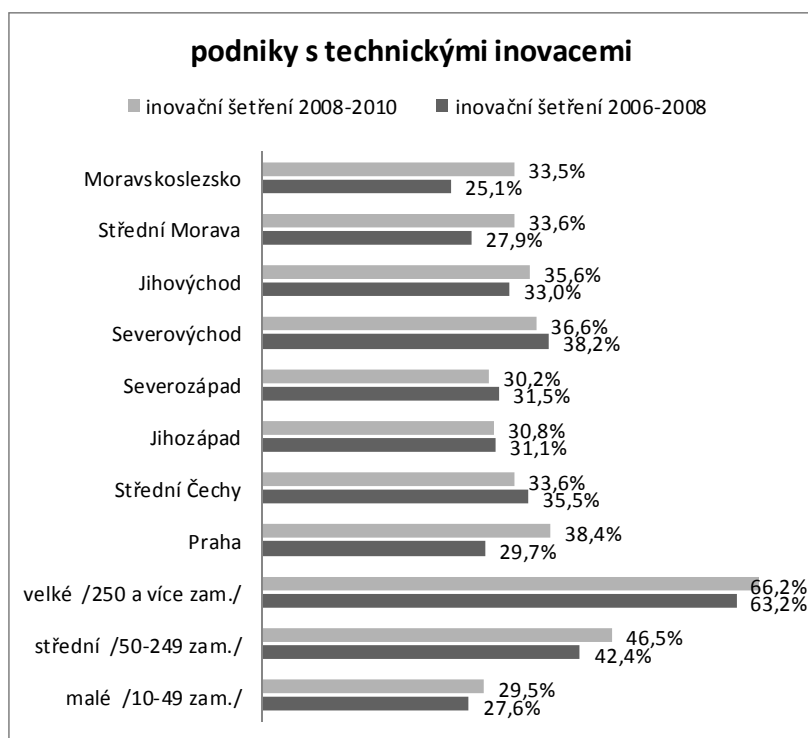
Příčinná vazba mezi inovační aktivitou firem a udržení dlouhodobé konkurenční výhody je v odborné literatuře v současnosti akcentována stále důrazněji. Neexistuje ale názorová shoda v tom, která zdrojová data jsou pro hodnocení inovační výkonnosti nejvhodnější. Používají se jednak vstupní ukazatele (např. výdaje na výzkum a vývoj, počet vědeckých a výzkumných pracovníků, rozsah využití venture kapitálu, atd.), jednak výstupní ukazatele (např. počet patentů a licencí, bibliometrická analýza, vyjádření firemního goodwillu pomocí nehmotného majetku, atd.). V naší analýze budeme za inovující považovat firmy uskutečňující výdaje na výzkum a vývoj. Cílem analýzy je identifikovat rozdíly v přístupu k inovacím mezi jednotlivými regiony a mezi firmami podle velikosti. Východiskem pro analýzu změn v inovativním chování firem působících v ČR budou data publikovaná ČSÚ – využijeme

jednak data z posledních dvou publikovaných statistických šetření ČSÚ zaměřených na inovativní chování, jednak data ze statistiky vyspělých technologií (při hodnocení změn v inovativním chování firem high-tech zpracovatelského průmyslu). V první kapitole nejprve shrneme základní vývojové tendence v inovativním chování firem, naším výchozím kritériem bude jejich velikost. Posléze se zaměříme na rozdíly mezi jednotlivými regiony (podle členění NUTS2) a na změny způsobené ekonomickou krizí. K vysvětlení rozdílů použijeme data dokumentující podíl inovujících podniků na celkovém počtu podniků v regionu (podniky uskutečňující technické inovace). V druhé části článku budeme analyzovat změny v inovativním chování firem v high-tech zpracovatelském průmyslu. Perspektivu dlouhodobé konkurenční výhody firem v high-tech zpracovatelském průmyslu budeme hodnotit s využitím poměrového ukazatele míra inovativnosti [4, 5]. Tento ukazatel definujeme jako podíl výdajů na výzkum a vývoj a účetní přidané hodnoty. Za předpoklad dlouhodobé konkurenční výhody budeme - samozřejmě v případě pozitivního vývoje obou proměnných - považovat růst tohoto poměrového ukazatele.

1. Změny v inovačních aktivitách firem podle jejich velikosti a podle regionů

Podle posledního inovačního šetření ČSÚ mapujícího období 2008 - 2010 [3] se v ČR ve vybraných odvětvích ekonomiky zabývalo inovačními aktivitami 51,7 % podniků z celkového počtu ekonomicky aktivních podniků. Z porovnání s předchozím inovačním šetřením (za období 2006–2008) vyplývá, že došlo k poklesu inovační aktivity firem-podíl inovujících podniků klesl o 4,3 procentních bodů. V dalším textu se zaměříme na technické inovace, které jsou především zdrojem konkurenční výhody.

OBR. 1: Podniky s technickými inovacemi – komparace výsledků inovačních šetření ČSÚ



Zdroj: ČSÚ – Statistika inovací, vlastní úpravy [2]
http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/statistika_inovaci

V období 2008–2010 činil podíl technicky inovujících podniků 34,8 % z celkového počtu ekonomicky aktivních podniků, což – ve srovnání s předchozím obdobím - znamená pokles o 4,5 procentních bodů. Z porovnání firem podle velikosti vyplývá, že systematicky se inovacím produktů a procesů věnují spíše velké firmy, malé a střední podniky (MSP) uskutečňují inovace spíše nepravidelně a nárazově [1] – impulsem jsou především požadavky zákazníků. Nejvyšší podíl technicky inovujících podniků vykazují velké podniky (66,2 %) a podniky pod zahraniční kontrolou (40,4 %), ve skupině středně velkých podniků technicky inovovalo 46,5 % podniků, v případě malých podniků (29,5 %). Ekonomická krize se nejmarkantněji promítla do inovativního chování zahraničních afilací - podíl technicky inovujících podniků poklesl o 10,5 procentního bodu. K tomu přispěl zejména pokles podílu malých zahraničních afilací uskutečňujících technické inovace - o 12,3 procentních bodů.

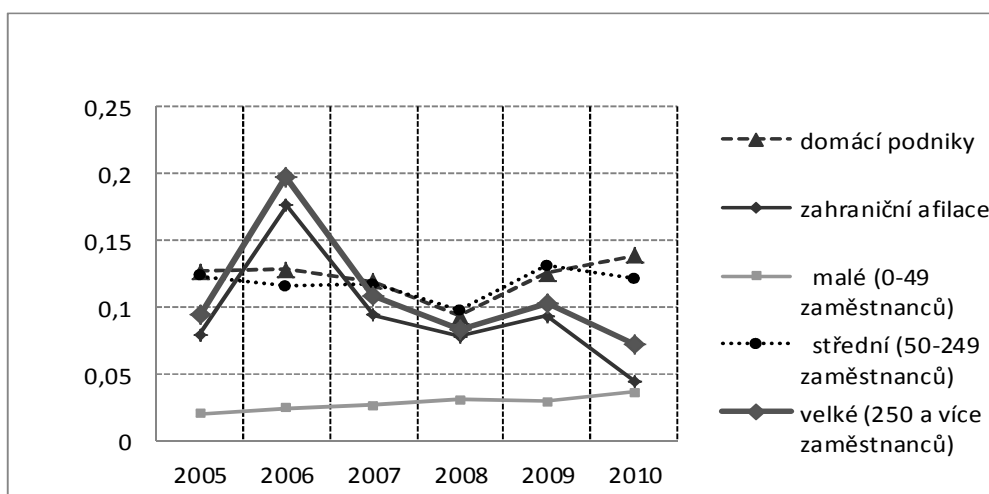
Z regionálního pohledu je největší zastoupení technicky inovujících firem v Praze (podíl 38,4 % ze všech podniků působících v hlavním městě) a v regionu Severovýchod (36,6 %). Nejméně technicky inovovaly podniky v regionu Severozápad (30,2 %). Podniky na Střední Moravě technicky inovovaly

stejně v období 2006–2008 jako v období 2008–2010 (33,6 %). Největší negativní dopad ekonomické krize v podobě utlumení technických inovací byl zaznamenán v regionu Jihozápad, Severovýchod a ve Středních Čechách. Pozitivní skutečností – s ohledem na význam zpracovatelského průmyslu pro konkurenceschopnost české ekonomiky – je navýšení inovačních aktivit spadajících pod technické inovace v klíčovém segmentu – tj. v high-tech zpracovatelském průmyslu. V období 2008–2010 technicky inovovalo v high-tech odvětví 61,8 %, což představuje nárůst oproti období 2006–2008 o výrazných 17,6 procentních bodů. V následující části článku se proto zaměříme na změny v inovačním chování firem právě v tomto sektoru.

2. Změny v inovačních aktivitách firem v high-tech zpracovatelském průmyslu

Míru inovativnosti firem v high tech zpracovatelském průmyslu posuzujeme na základě podílu výdajů na výzkum a vývoj a účetní přidané hodnoty a zaměříme se na rozdíly mezi firmami podle velikosti a podle vlastníka.

OBR. 2: Míra inovativnosti v high-tech zpracovatelském průmyslu



Zdroj: ČSÚ 2012: http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/high_tech_sektor.
Vlastní úpravy a zpracování.

Z obr. 2 je zřejmé, že po sblížení míry inovativnosti v roce 2008 nejvýznamněji roste inovační aktivita středně velkých firem s domácím vlastníkem, za pozitivní trend lze jistě považovat malý, ale stabilní nárůst inovační aktivity malých firem. Odvětvová analýza míry inovativnosti v high-tech ZP [5, 7-14] umožňuje diferencovat vztah k inovacím podle charakteru výroby v odvětvích high-tech. V oborech, pro něž je typický přepracovací charakter výroby – např. výroba počítačů a elektronických součástek, je míra inovativnosti spíše podprůměrná. Nejvyšší míru inovativnosti vykazuje odvětví výroby měřicích, zkušebních, navigačních a léčebných přístrojů. K výraznému navýšení výdajů

na výzkum a vývoj (o 126 %), které se promítá do našeho ukazatele míra inovativnosti, došlo v high-tech ZP v roce 2006. Důvodem bylo navýšení výdajů na výzkum a vývoj ve farmaceutickém průmyslu (nárůst o 407 % oproti roku 2005) a ve výrobě měřících, zkušebních a navigačních přístrojů (nárůst o 143 %), přičemž tyto výdaje uskutečnily především zahraniční afilace (zvýšení výdajů výzkum a vývoj o 205 %) ve velkých firmách nad 250 zaměstnanců (zvýšení výdajů na výzkum a vývoj v tomto segmentu firem o 166 % oproti r. 2005).

Závěr

Při hodnocení úrovně inovačních aktivit firem lze zvolit různé úhly pohledu – používají se vstupní i výstupní ukazatele, jsou sledovány regionální rozdíly, rozdíly mezi firmami podle velikosti a podle jednotlivých odvětví. Ze statistických šetření ČSÚ vyplývá, že největší firmy pokrývají v největší míře všechny typy inovací a větší váhu mají organizační a procesní inovace. U středních firem jsou to organizační a marketingové inovace a u malých firem marketingové a organizační inovace. Zatímco pro velké firmy je spíše typický systematický přístup k inovačním aktivitám¹, MSP inovace provádějí nárazově a nepravidelně – proces inovací neplánují a neřídí na dlouhodobé bázi [1]. Nejdůležitějším kritériem pro řízení procesu inovací v MSP jsou požadavky zákazníků, dalším kritériem jsou finanční možnosti firmy. V podmínkách krize se počet inovujících firem v ČR snížil – z odvětví klíčového pro udržení konkurenceschopnosti české ekonomiky, kterým je zpracovatelský průmysl, se s krizí nejlépe vyrovnaly high – tech firmy. V odvětví high tech ZP se podle posledního šetření ČSÚ zvýšil počet podniků zabývajících se inovacemi z 63 % na 68,7 %.

Poděkování:

Článek je zpracován jako jeden z výstupů výzkumného projektu Zdroje a perspektivy rozvoje evropských ekonomik na počátku 21. století v kontextu soudobé globalizace registrovaného na VŠE pod evidenčním číslem VŠE IP 300040.

¹ Například Zemplerová (2010) při hodnocení inovační výkonnosti firem akcentuje vazby mezi charakterem odvětví, velikostí firmy a počtem R&D zaměstnanců. S růstem firmy sice zpravidla rostou výdaje na výzkum a vývoj, ale jejich efektivita se zpravidla snižuje i díky ztrátě motivace R&D pracovníků ve velké organizaci. Důvodem nižší motivace těchto pracovníků může být byrokratizace v uskutečňování inovačních aktivit a tím pádem i nedocnění inovativních pracovníků. [6, 754]

Literatura:

- [1] ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ (2012).
Výsledky výzkumu inovačního chování MSP.
<http://www.czechinno.cz/informacni-centrum/aktuality/vetsina-malych-a-strednich-podniku-provadi-inovace-narazove-a-nepravidelne.aspx>
- [2] Český statistický úřad (2012a). *Věda, výzkum, inovace. Vyspělé technologie*. http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/high_tech_sektor
- [3] Český statistický úřad (2012b). *Statistické šetření o inovacích 2008-2010*.
<http://www.czso.cz/csu/2012edicniplan.nsf/p/9605-12>
- [4] NEČADOVÁ, M., SCHOLLEOVÁ, H. Changes in the innovation performance of the CR and development in the high-tech sector. Praha 13.09.2012 – 15.09.2012. In: PAVELKA, Tomáš, LÖSTER, Tomáš (ed.). *International Days of Statistics and Economics [CD-ROM]*. Slaný : Melandrium, 2012. 13 p. ISBN 978-80-86175-79-9
- [5] NEČADOVÁ, M., SCHOLLEOVÁ, H. Změny výkonnosti firem high-tech sektoru zpracovatelského průmyslu v ČR (v letech 2005-2010) – odvětvová analýza. Praha 13.09.2012 – 15.09.2012. In: LÖSTER, Tomáš (ed.). *International collection of scientific work on the occasion of 60th anniversary of university education at Faculty of Business Economy with seat in Košice of University of Economics in Bratislava [CD-ROM]*. Slaný : Melandrium, 2012. 15 p. ISBN 978-80-86175-80-5
- [6] ZEMPLINEROVÁ, A. Inovační aktivita firem a konkurence. *Politická ekonomie*, 2010, vol 58, no. 6, pp.747-760, ISSN 0032-3233

**MAPA STRATEGIE A METODA BSC JAKO STRATEGICKÝ NÁSTROJ
MARKETINGOVÉHO MANAGEMENTU DESTINACE
(ČESKÁ REPUBLIKA)**

**THE STRATEGY MAP AND BSC MODEL AS A STRATEGIC TOOL
IN MARKETING MANAGEMENT OF A TOURIST DESTINATION
(THE CASE OF THE CZECH REPUBLIC)**

Monika Palatková

Vysoká škola obchodní v Praze, o. p. s.

mpalatkova@gmail.com

Klíčová slova:

marketingový management destinace – Česká republika – mapa strategie – balanced scorecard (BSC)

Key words:

destination marketing management – Czech Republic – strategy map – balanced scorecard (BSC)

Abstract:

The paper focuses on the implementation of the strategy map and the BSC model in the destination marketing management at the national level (the Czech Republic). The usage of the mentioned tools is generally quite rare despite of the progress in the destination marketing management. The both tools were implemented in the project Rebranding - CZ.1.06/4.1.00/11.07785¹ for the national tourist organisation, the Czech Tourism. The practical application indicates that the implementation of both methods is very useful in the destination marketing management in spite of some limitations.

Úvod

Strategický marketingový management destinace je odpovědí na stále se měnící prostředí, i když se stále více, a v turismu dvojnásob, vnější prostředí mění tak rychle a s tak nízkou předvídatelností, že se ani role strategického marketingového managementu nezůstává stejná jako před dvaceti lety. **Proces strategického marketingového managementu destinace** zahrnuje aktivity spojené zejména s využitím výsledků marketingového výzkumu, stanovením vize, poslání a cílů a vytvářením konkurenční výhody na trzích

¹The author of the paper was the manager of the team working on the marketing strategy for the Czech Republic 2013 – 2020 in framework of the mentioned project.

při prodeji produktů (služeb) destinace. Podle Johnsona a kol. (2005) je strategie směr a dlouhodobý záběr organizace, kdy dosahuje předností díky konfiguraci svých zdrojů v rámci měnícího se prostředí a naplňuje očekávání svých „akcionářů“ (In: [2, 204]). Užší pojetí strategie prezentuje Coulter (2002) chápající strategii jako soubor na plnění cílů zaměřených rozhodnutí a akcí které spojují firemní schopnosti a dovednosti i zdroje s příležitostmi a hrozbami v prostředí (In: [2, 205]). Podle Staceyho (2003) je strategie zobrazení identity organizace (In: [2, 205]).

Moderní koncept managementu destinace založený na podobných principech jako management firmy má pro strategický marketingový management destinace zásadní dopady. **Destinace by měla být řízena jako finanční investice** tak, aby bylo možné alespoň rámcově vyhodnotit ziskový potenciál u klíčových produktů a trhů. Alokace prostředků na jednotlivé nástroje marketingového řízení s důrazem na marketingový mix by měla být hodnocena s ohledem na **ekonomický přínos**. Z hlediska uplatňovaných nástrojů strategického managementu lze využít podobné nástroje jako ve firemní praxi. Rámec strategického managementu lze vymezit **mapou strategie a návazným modelem BSC**.

1. Mapa strategie a BSC – aplikace v marketingovém managementu destinace turismu

Za první koncepční a doposud v různých modifikacích využívanou definici marketingové strategie lze najít u Oxenfeldta, který vymezil **marketingovou strategii** ve dvou směrech, za prvé jako definování cílových trhů a za druhé, jako složení marketingového mixu [17, 267]. Uvedené vymezení marketingové strategie se staly základem pro následující přístupy (např. [13], [14], [16]). Foodness [7, 20] upozorňuje na problém vnímání marketingové strategie jako „... *výstup mechanické aplikace tradičních analytických přístupů a technik (SWOT, Ansoffovo schéma, portfoliové modely a další) ve standardních situacích (růst trhu, zralost trhu atd.)*“ Podle Foodnesse je třeba rozlišovat mezi strategickým plánováním jako **systematickým programovacím procesem** a **strategickým myšlením** ve smyslu integrování perspektivy organizace jako východisko všech strategií a stanovení klíčových dimenzí strategie.

Za komplexní nástroje strategického marketingového managementu spojujícího proces vytváření strategií, strategické myšlení a rozhodování i řízení a vyhodnocování výkonnosti marketingové strategie lze považovat **mapy strategie ve spojení s modelem (metodou) BSC (balanced scorecard)** podle Kaplana a Nortona ([8], [9], [10], [11], [12]), jejichž využití a aplikaci lze předpokládat i v marketingovém managementu destinací. Přestože je

obecné využití metod strategického marketingového managementu v teorii i praxi poměrně časté, jejich využití v teorii i praxi strategického marketingového managementu destinací je překvapivě zanedbatelné.

Specifikem marketingového managementu destinací je nejen propojení veřejného a soukromého (a často i nevládního neziskového) sektoru, ale i velké množství zájmových skupin, nedostatek statistických údajů apod. Využití uvedených metod v marketingovém managementu destinací není tudíž bezproblémové a naráží na řadu problémů, přestože byl v oblasti marketingového managementu učiněn od 90. let 20. století v oblasti teorie i praxe značný pokrok na obecné úrovni (např. [1], [2], [3], [15], [18], [19]) i na úrovni řešení specifických problémů, zejména brandingu a komunikační strategie (např. [4], [21]).

Metoda strategické mapy byla doposud v literatuře zaměřené na marketingový management destinací doposud využita velice sporadicky [5], a to na příkladu města Turín (Itálie) ve spojení s metodou BSC (metoda vyvážených cílů) k posouzení výkonnosti destinace. Využití **metody BSC** je v literatuře poněkud širší, a to zejména v soukromém sektoru, zejména v hotelnictví (hospitality), např. [6], [22]. Sainaghi [22] prověřoval možnost měření výkonnosti opět v oblasti hotelového ubytování a došel k závěru, že význam modelu BSC jako nástroje měření jednoznačně roste.

Systém řízení strategie propojující provozní činnosti a strategie, který vyvinuli Kaplan a Norton [12] pro firemní sektor, zahrnuje procesy, které sleduje v jejich vzájemných návaznostech a spojitosti. Otázkou je, zda lze uvedený systém aplikovat i v marketingovém managementu destinace. Systém zahrnuje šest fází: [12, 22-23] – fáze zpracování, **fáze plánování strategie** (zpracování mapy strategie a jednotlivých témat, stanovení měřítek a cílových hodnot a další), fáze vyladování organizace (SBU), fáze plánování provozních činností a procesů, fáze sledování, poznávání a učení se a fáze ověřování a přizpůsobování strategie.

Ve vztahu k realizované strategii lze za komplexní metodu hodnocení výkonnosti marketingového managementu destinace považovat **metodu vyvážených cílů, tzv. BSC (balanced scorecard)**. Metoda BSC se uplatňuje zejména ve firemní praxi, avšak lze ji využít i v marketingovém řízení destinace, jelikož se zabývá hodnocením výkonnosti destinace ve čtyřech (pěti) perspektivách v provázání s mapou strategie. Výhodou metody je zohlednění **finančních, ale i nefinančních cílů** a posuzování způsobu získávání nehmotných aktiv a zdrojů, které jsou významné pro další rozvoj destinace. **Nutnost vyváženosti cílů** má v destinaci své zásadní opodstatnění, a to především díky existenci mnoha různých zájmových skupin, nutnosti kombino-

vat dlouhodobé (strategické) a krátkodobé cíle, plnění finančních i nefinančních cílů, propojení soukromého a veřejného sektoru a další. **Mapa strategie a model BSC** pak umožňují managementu destinace sledovat cíle a jejich plnění ve čtyřech (pěti) **perspektivách**: (přizpůsobeno podle [12, 62])

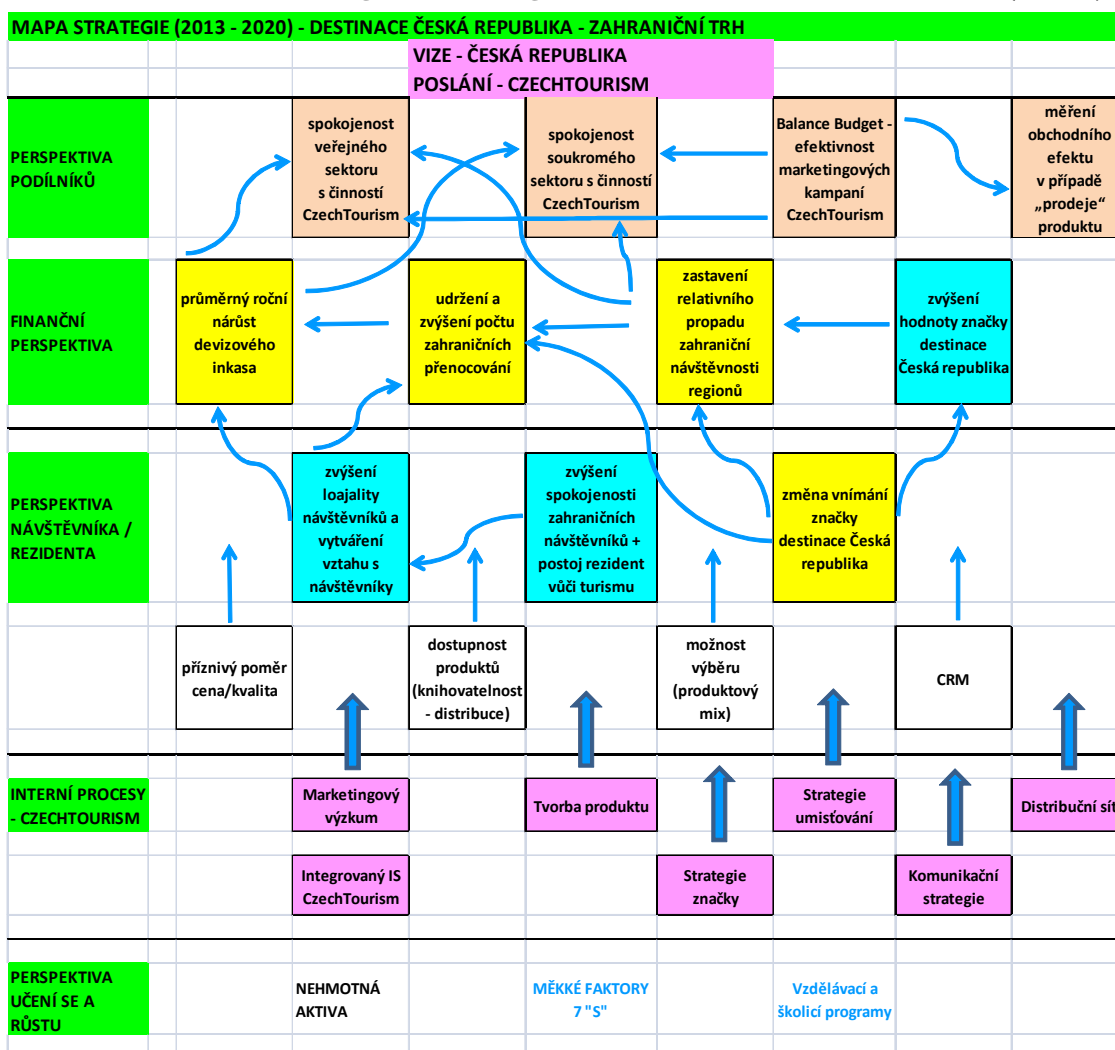
- perspektiva **finanční**,
- perspektiva „**akcionářů**“ (podílníků),
- perspektiva **návštěvníků destinace a rezidentů v destinaci**,
- perspektiva **procesů v destinaci a/nebo v organizaci marketingového managementu**,
- perspektiva **učení se a růstu v destinaci a/nebo v organizaci marketingového managementu**.

2. Aplikace mapy strategie a BSC – destinace Česká republika

Národní turistická organizace plní v procesu vytváření a řízení strategie zásadní roli, poněvadž stanovuje **základní národní strategii**, kterou by měly následovat regionální i místní destinace, a to i v systému decentralizované veřejné správy. Činnost národní turistické organizace se zaměřuje zejména na **umísťování destinace pomocí komunikačního mixu a strategii značky**. Sestavení mapy strategie pro destinaci na národní úrovni tak, jak bylo navrženo v projektu Rebranding CZ.1.06/4.1.00/11.07785 [20], ukazuje obrázek 1. Mapa strategie určuje základní směry činnosti NTO (CzechTourism) v perspektivě interních procesů.

Pro formulaci cílů strategie je využito **metody BSC (*balanced scorecard*)** jako strategického manažerského systému, který umožňuje **řízení dlouhodobé strategie**. **BSC** je propojena s mapou strategie a sleduje řízení a naplňování strategie v **pěti perspektivách**. **Metoda BSC** byla pro Českou republiku vyžita zejména z důvodu možnosti propojit krátkodobé i dlouhodobé cíle destinace, zahrnutí finančních i nefinančních ukazatelů, možnosti zapojit kvantitativní i kvalitativní (subjektivní) měřítka výkonnosti destinace apod. Každá z perspektiv byla rozpracována do cílů, indikátorů včetně způsobu měření i do opatření shrnutá v akčním plánu marketingové strategie destinace Česká republika. Jako příklad lze uvést z důvodu limitovaného rozsahu článku perspektivu návštěvníka a rezidenta (obrázek 2) tak, jak je navržena v projektu Rebranding CZ.1.06/4.1.00/11.07785.

OBR. 1: Mapa marketingové strategie CzechTourism 2013 – 2015 (2020)



Zdroj: vlastní schéma

Přestože je využití mapy strategie a modelu BSC v marketingovém managementu destinace možné a dokonce velmi přínosné, není bezproblémové a naráží zejména na následující limity a bariéry - složitá a často neprůhledná horizontální, vertikální a diagonální struktura institucí a vztahů (kompetencí) mezi různými úrovněmi systému, vysoké nároky na sofistikovanou obchodní strategii NTO (CzechTourism), nízká motivace manažerů destinace, vysoká náročnost na kvantitativní a kvalitativní data a jejich monitorování či zodpovědné zacházení s tzv. měkkými aktivy (např. lidé, kultura, technologie), které v konečném důsledku rozhodují o úspěšné implementaci a realizaci strategie.

OBR. 2: Systém vyvážených cílů destinace
Česká republika 2013 – 2015 (2020)

Systém vyvážených cílů destinace (BSC)			
GLOBÁLNÍ CÍL			
Zvýšení konkurenceschopnosti destinace Česká republika na mezinárodním trhu turismu na základě rozvoje udržitelných forem turismu.			
1. PERSPEKTIVA PARTNERŮ			
2. PERSPEKTIVA FINANČNÍ			
3. PERSPEKTIVA NÁVŠTĚVNÍKA / REZIDENTA			
CÍLE			
Cíl 3.1	Cíl 3.2	Cíl 3.3	Cíl 3.4
změna vnímání destinace Česká republika na vybraných trzích podle atributů vize	zvýšení hodnoty značky Česká republika pro (potenciálního) návštěvníka	zvýšení spokojenosti zahraničních návštěvníků + postoj rezidentů vůči turismu	zvýšení loajality návštěvníků a vytváření vztahu s návštěvníky
MĚŘENÍ			
kvantitativní / kvalitativní průzkum + benchmarking	měření hodnotových výhod pro (potenciálního) návštěvníka + benchmarking	průzkum spotřebního chování / kvalitativní průzkum + průzkum vnímání zahraničního turismu rezidenty	průzkum spotřebního chování, analýza návštěvnosti internetových stránek CzT
INDIKÁTORY			
znalost ČR	hodnotové výhody pro návštěvníka	důvody spokojenosti	opakovanost návštěv České republiky
asociace spojené s ČR	hodnotové výhody pro (potenciálního) návštěvníka	důvody nespokojenosti	počet (potenciálních) návštěvníků v databázi CzT (CRM)
pozitivní - negativní vnímání ČR	pozice vůči Rakousku	doporučení cesty do ČR	průměrná denní návštěvnost internetových stránek (RU)
vztah ČR - Praha	pozice vůči Maďarsku	podíl nespokojených návštěvníků	počet zobrazených stránek za měsíc (PV)
vnímání vůči Rakousku	vitalita značky	postoje rezidentů ve vybraných lokalitách vůči zahraničnímu turismu	průměrný čas strávený na stránkách / modulech stránek (ATS)
vnímání vůči Maďarsku	kalibr značky	vnímání přínosů ze zahraničního turismu ze strany rezidentů	opakovanost návštěv internetových stránek CzT
postoje a úmysly (potenciálních) návštěvníků vzhledem k destinaci	důvěra ve značku	gap ve vnímání destinace ze strany rezidentů a zahraničních návštěvníků	registrace k odběru novinek
4. PERSPEKTIVA INTERNÍCH PROCESŮ - NOVÉ A INOVAČNÍ PROCESY (CzechTourism)			
5. PERSPEKTIVA UČENÍ SE A RŮSTU			

Zdroj: vlastní schéma

Závěr

Výhodou uplatnění mapy strategie a modelu BSC je rozhodně možnost **vizu- alizace průběžného plnění strategických plánů** a možnost nastavení vhodných opatření a systémů (např. systém hmotné stimulace). BSC představuje zároveň **nejvýznamnější nástroj plánovacího procesu** – vedení destinace dostane jednoznačné a měřitelné ukazatele pro běžný řídicí proces a s pomocí BSC jsou strategie převedeny do akčně orientovaných opatření (*quick-action program*) a jsou zajištěny zpětné vazby.

Výhodou metody BSC pro její využití v marketingovém managementu destinace je jednoznačně schopnost podchytit nejen ekonomické, ale i mimoeko-

nomické cíle. Metoda je provázána na mapu strategie a umožňuje zachytit plnění cílů jednotlivých zájmových skupin, zejména rezidentů. S ohledem na složitost destinace jako společensko-ekonomického systému se metoda jeví vhodná pro další uplatnění. **Nevýhodou** může být jako u ostatních metod dostupnost statistických dat pro vyhodnocování výkonnosti.

Další směry výzkumu v oblasti nasazování mapy strategie a metody BSC spočívají ve zkoumání vztahu příčinné souvislosti mezi marketingovými opatřeními a stanovenou cílovou úrovní (např. poptávky), rozlišení váhy jednotlivých komunikačních nástrojů s ohledem na jejich finanční nároky i na následné stanovení rozpočtu na marketingovou komunikaci, a konečně v propojení a zejména zpracování mechanismu měření účinnosti realizovaných veřejných výdajů na marketing a jejich kontinuální monitorování a vyhodnocování.

Literatura:

- [1] BAGGIO, R., SCOTT, N., COOPER, Ch. Improving tourism destination governance: a complexity science approach. *AIEST Tourism Review*, 2010, Vol. 65, No. 4, s. 51-60. ISSN 1660-5373.
- [2] BEECH, J., CHADWICK, S. *The Business of Tourism Management*. Prentice Hall FT, 2006, ISBN 978-0-273-68801-3.
- [3] BIEGER, T. *Management von Destinationen*. Oldenbourg Wissenschaftsverlag GmbH, München, 2005. ISBN: 3-486-57656-9.
- [4] CLIFTON, R. a kol. *Brands and Branding*. Bloomberg Press, New York, 2009. ISBN 978-1-57660-350-5.
- [5] De CARLO, M., CUGINI, A. a ZERBINI, F. Assessment of destination performance: a strategy map approach. *AIEST Tourism Review*, 2008, Vol. 63, No. 2, s. 25 - 37.
- [6] EVANS, N. Assessing the balanced scorecard as a management tool for hotels. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*., 2005, Vol. 17, No. 5, s. 376-390.
- [7] FOODNESS, D. Rethinking strategic marketing: achieving breakthrough results. *Journal of Business Strategy*, 2005, Vol. 26, No. 3, s. 20–34.
- [8] KAPLAN, R. S., NORTON, D. P. *Balanced Scorecard - Strategický systém měření výkonnosti podniku*. Management Press, Praha, 2005. ISBN 80-7261-124-0.
- [9] KAPLAN, R. S., NORTON, D. P. Having trouble with your strategy? Then map it. *Harvard Business Review*, 2000, Vol. 78, No. 5, s. 167-76.
- [10] KAPLAN, R. S., NORTON, D. P. Linking the Balanced Scorecard to Strategy. *California Management Review*, 1996, Vol. 39.

- [11] KAPLAN, R. S., NORTON, D. P. *Strategy Maps: Converting Intangible Assets into Tangible Outcomes*. Boston, Massachusetts, USA: Harvard Business School Press, 2004, s. 7. ISBN 1-59139-134-2.
- [12] KAPLAN, R., NORTON, D. *Efektivní systém řízení strategie*. Management Press, Praha, 2008. ISBN 978-80-7261-203-1.
- [13] KOTLER, P., KELLER, K. L. *Marketing Management*. Pearson/Prentice Hall, Upper Saddle River, NJ, 2009.
- [14] KOTLER, P. *Marketing Management: Analysis, Planning, and Control*. Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ, 1967.
- [15] LENNON, J., SMITH, H., COCEKRELL, N. a TREW, J., *Benchmarking National Tourism Organisations and Agencies - Understanding Best Practice*. Elsevier, 2006. ISBN: 978-0-08-044657-8.
- [16] McCARTHY, E. J. *Basic Marketing: A Managerial Approach*. Richard D. Irwin, Homewood, IL, 1960.
- [17] OXENFELDT, A. R. The formulation of a market strategy. In Kelley, E.J. and Lazer, W. (Eds.), *Managerial Marketing*, Richard D. Irwin, Homewood, IL, 1958, s. 264-71.
- [18] PALATKOVÁ, M. *Marketingová strategie destinace cestovního ruchu*. Grada Publishing, Praha, 2006. ISBN: 80-247-1014-5.
- [19] PALATKOVÁ, M. *Marketingový management destinací*. Grada Publishing, Praha, 2011. ISBN 978-80-247-3749-2.
- [20] PALATKOVÁ, M., TITTELBACHOVÁ, Š. *Marketingová koncepce cestovního ruchu 2013 - 2020*, Praha, CzechTourism, 2012.
- [21] PETERS, M., WEIERMAIR, K. a KATAWANDEE, P. Strategic brand management of tourism destinations: Creating emotions and meaningful intangibles. In: Keller, P. a Bieger, T. (Eds.). Annual Congress of the International Association of Scientific Experts in Tourism, *Marketing Efficiency in Tourism*. Erich Schmidt Verlag, Berlin, 2006, ISBN 978-3-503-09724-1.
- [22] SAINAGHI, R. Hotel performance: state of the art. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 2010, Vol. 22, No. 7, s. 920-952.

HODNOCENÍ KONKURENCESCHOPNOSTI V ZEMÍCH VISEGRÁDSKÉ ČTYŘKY NA POČÁTKU 21. STOLETÍ

CLASSIFICATION OF THE COMPETITIVENESS OF THE VISEGRAD GROUP COUNTRIES AT THE BEGINNING OF THE 21ST CENTURY

Irena Paličková

Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava
irena.palickova@vsb.cz

Klíčová slova:

konkurenceschopnost - GCI index – Lisabonská strategie – Světové ekonomické fórum – Visegrádská čtyřka

Key words:

Competitiveness – GCI – Lisbon Strategy – World Economic Forum – Visegrad Group

Abstract:

The word „competitiveness“ is very often use in connection with the globalization tendency. In term of competitiveness is possible to evaluate the position of country in the world economy. The article is focused on the evaluation of the competitiveness of the Visegrad group. Evaluation is based on the methodology of European Council and WEF. European Council defined aids leading to the improving of the competitiveness in the Lisbon strategy. That´s why are followed indicators such as: GDP per capita, rate of the growth of GDP, employment rate, and expenditures for R&D in relation to GDP. The competitiveness is also analysed by GCI which WEF publicize yearly.

Úvod

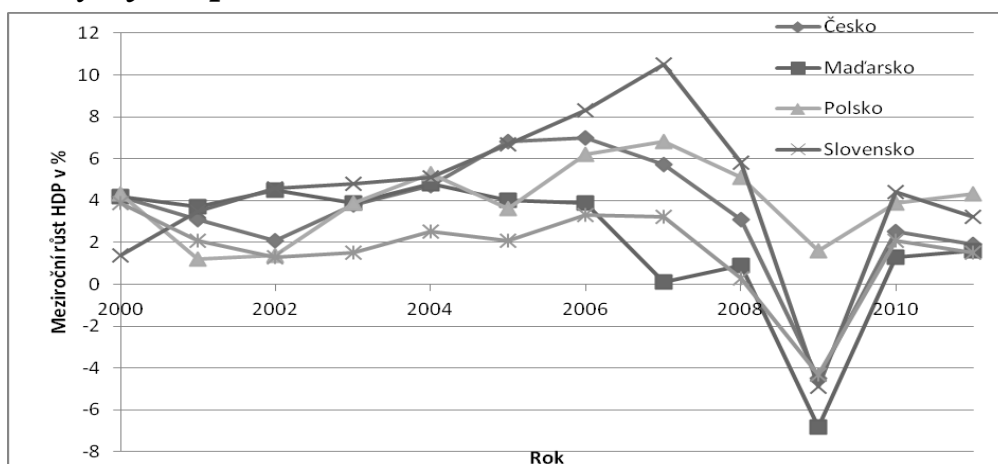
V souvislosti s procesem globalizace ve světové ekonomice se setkáváme často s pojmem konkurenceschopnost, ale nikoliv na úrovni podniku, ale spíše země či národa, ba dokonce i makroekonomických regionů. Pomocí konkurenceschopnosti se stále více hodnotí postavení země ve světové ekonomice, nicméně jednotná definice neexistuje, v literatuře se setkáme s mnohým pojetím konkurenceschopnosti podniku, národní či vnější konkurenceschopnosti. Definovat a hodnotit konkurenceschopnost na úrovni zemí nebo celých regionů není jednoduché, neboť zatímco ve firemním světě existuje jasná dělicí čára mezi firmou konkurenceschopnou a nekonkurenceschopnou, v případě zemí je to složitější – stát nemůže „odejít z trhu.“ Konkurenceschopnost je často vnímána jako exportní výkonnost země založená na

schopnosti země proniknout svým zbožím na zahraniční trhy a získat větší podíl na světovém obchodu. Ovšem podstatou konkurenceschopnosti není jen růst exportu sám o sobě. Jejím cílem musí být rozvoj země, který se bude odrážet ve zlepšení kvality života obyvatel. Odtud lze konkurenceschopnost ztotožnit s růstem produktivity, resp. zvyšování výkonnosti na jednotku produkce, případně odpracovanou hodinu. Od toho se pak odvíjí dlouhodobě stabilní růst HDP, životní úrovně a zaměstnanosti. Cílem článku je zhodnotit konkurenceschopnost zemí Visegrádské čtyřky vzájemně mezi sebou a vůči průměrnému stavu zemí EU. K tomu jsou použity dva přístupy, a sice přístup Světového ekonomického fóra, které definuje konkurenceschopnost jako „...skupinu institucí, politik a faktorů, které ovlivňují úroveň produktivity země“ [5], a dále přístup Evropské rady, která v r. 2000 přijala Lisabonskou strategii, podle níž se má Evropská unie do r. 2010 stát „nejkonkurenceschopnější a nejdynamičtější ekonomikou, schopnou udržitelného hospodářského růstu s více a lepšími pracovními místy a s větší sociální soudržností“ [4].

1. Konkurenceschopnost zemí V4 podle Lisabonské strategie

Podle Lisabonské strategie měla transformace evropské ekonomiky probíhat v těchto osmi oblastech: informační společnost pro všechny, vytvoření evropského výzkumného prostoru, odstranění překážek pro podnikání, zejména pro malé střední podniky, ekonomická reforma spojená s dokončováním vnitřního trhu, vytvoření integrovaných finančních trhů, lepší koordinace makroekonomických politik, aktivní politika zaměstnanosti, modernizace evropského sociálního modelu a o rok později přibyla k těmto sférám ještě oblast udržitelného rozvoje a kvality života. Tyto oblasti byly doplněny několika kvantifikovanými cíli, jejich plnění zeměmi Visegrádské čtyřky bude sledováno i v tomto příspěvku. Jedná se o to, že ekonomický růst by měl ročně dosahovat 3 % HDP, výdaje členských států na výzkum a vývoj rovněž 3 % HDP a míra zaměstnanosti by měla činit 70 %. Podívejme se tedy, jak tyto ukazatele plní země Visegrádské čtyřky. Plnění prvního z uvedených ukazatelů je znázorněno v grafu 1. Na začátku sledovaného období se všechny země s výjimkou Slovenska nacházely na přibližně stejné pozici kolem 4% ročního tempa HDP. V letech 2002 – 2006 rostly všechny země V4 rychleji než bylo průměrné tempo růstu zemí EU-27. Z grafu je na první pohled patrné, že všechny země byly zasaženy hospodářskou krizí v letech 2008 – 2009. V tomto období se nejvíce propadla slovenská ekonomika, a to z 10 % v roce 2007 na -5 % v r. 2009. Naopak nejstabilněji rostoucí ekonomikou je Polsko, jehož růst HDP vykazoval i v době krize kladných hodnot. V posledních dvou sledovaných letech splňuje lisabonský cíl ve výši 3 % jen Polsko a Slovensko.

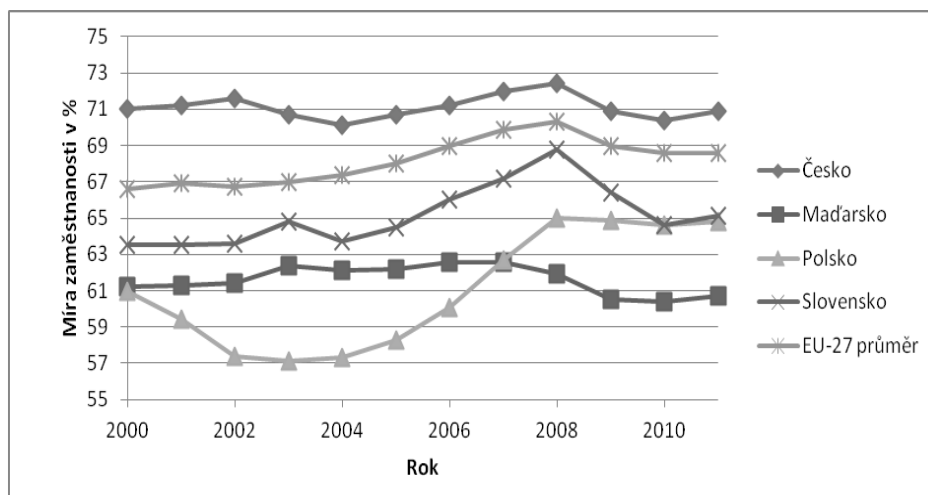
OBR. 1: Vývoj tempa růstu HDP v zemích V4



Zdroj: EUROSTAT

V sociální oblasti bylo základním cílem Lisabonské strategie dosažení 70 % míry zaměstnanosti. Nejvyšší míru zaměstnanosti vykazuje ze zemí V4 Česko, které dosahuje hodnot nad průměrem EU-27 a jako jediné plní Lisabonský cíl po celé desetileté období. I zde se projevil dopad ekonomické krize, u všech zemí hodnoty ukazatele od r. 2008 mají klesající trend. Nejvíce vzrostla míra zaměstnanosti v Polsku (z 57 % v r. 2003 na 65 % v r. 2008) a na Slovensku (z 63,5 % v r. 2001 na 69 % v r. 2008).

OBR. 2: Vývoj míry zaměstnanosti v zemích V4

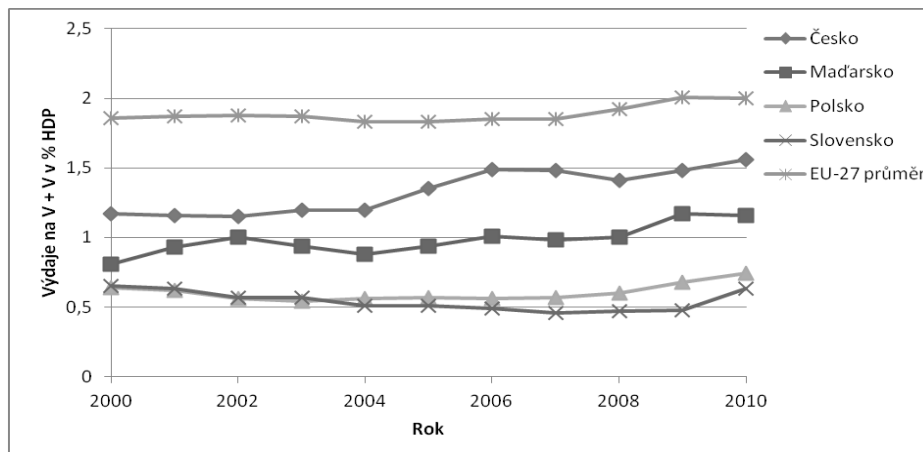


Zdroj: EUROSTAT

Lisabonská strategie usilovala o to, aby výdaje na vědu a výzkum činily v každé členské zemi do r. 2010 3 % HDP, což se nepodařilo žádné ze zemí V4, jak je patrné z OBR. u 3. V r. 2010 dosahoval ukazatel výdaje na vědu a výzkum za EU-27 2 % HDP, což od r. 2000 představuje jen nepatrný nárůst. K mírnému nárůstu tohoto ukazatele oproti hodnotě ze začátku období došlo v Česku (o 0,4 p. b.), Maďarsku (o 0,35 p. b.) a Polsku (o 0,1 p. b.).

Pouze Slovensko zaznamenalo zanedbatelný pokles v r. 2010 oproti r. 2000 (o 0,02 p. b.). V r. 2010 se výdaje na vědu a výzkum v zemích V4 pohybovaly v rozmezí od 0,63 % HDP u Slovenska až po 1,56 % HDP u Česka.

OBR. 3: Vývoj výdajů na výzkum a vývoj v zemích V4



Zdroj: EUROSTAT

2. Konkurenceschopnost zemí V4 podle Světového ekonomického fóra

Světové ekonomické fórum používá od r. 2005 k analýze konkurenceschopnosti GCI (Global Competitiveness Index), který v sobě odráží 12 pilířů, kterými jsou instituce, infrastruktura, makroekonomické prostředí, zdraví a základní vzdělání, vyšší vzdělání a výcvik, efektivnost trhu zboží, efektivnost trhu práce, rozvoj finančního trhu, technologická gramotnost, velikost trhu, sofistikovanost v podnikání a inovace. Hodnota GCI se pohybuje v intervalu <1,7>, přičemž 7 je hodnotou nejlepší. Pilíře se seskupují do 3 subindexů, z nichž každý je rozhodující pro jednotlivý stupeň rozvoje země. Z nejnovější zprávy o Globální konkurenceschopnosti WEF pro r. 2012-2013 vyplývá, že bylo hodnoceno celkem 144 zemí a sledováno více než 100 indikátorů, přičemž podle indexu GCI je nejkonkurenceschopnější ze zemí V4 Česko, které se umístilo na 39. místě, dále Polsko na 41. místě, Maďarsko skončilo na 60. místě a nejméně konkurenceschopné je Slovensko, které skončilo 71. Konkrétní hodnoty GCI jsou uvedeny v tabulce 1.

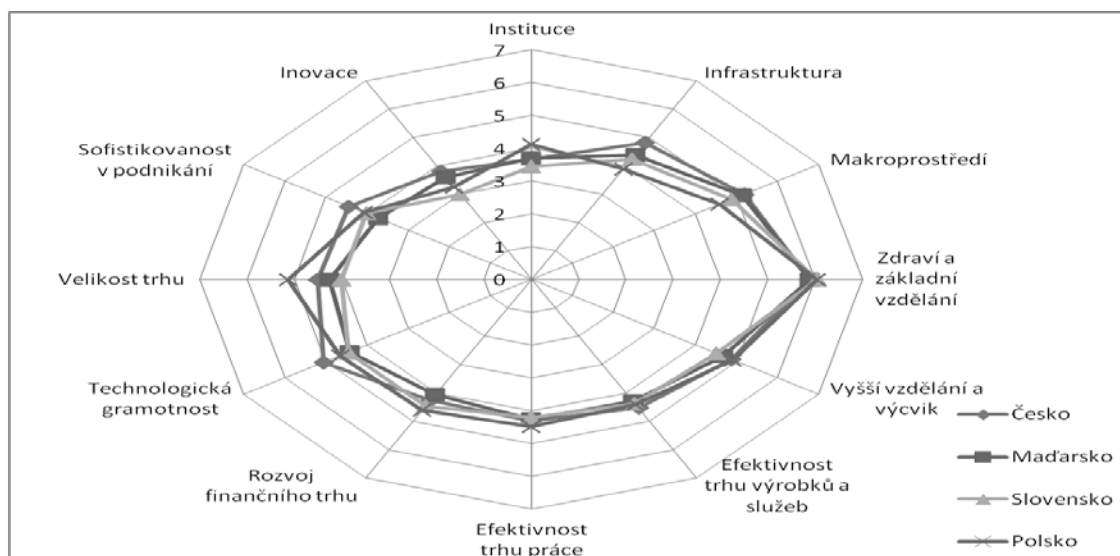
TAB 1: Vývoj indexu GCI v zemích V4

GCI/ROK	2012-13	2011-12	2010-11	2009-10	2008-9	2007-8	2006-7
CZ	4,51 (39.)	4,5	4,6	4,7	4,6	4,6	4,7
HU	4,3 (60.)	4,4	4,3	4,2	4,2	4,4	4,5
SK	4,14 (71.)	4,2	4,2	4,3	4,4	4,4	4,5
PL	4,46 (41.)	4,5	4,5	4,3	4,3	4,3	4,4

Zdroj: WORLD ECONOMIC FORUM, vlastní zpracování

Pokud jde o umístění zemí V4 v jednotlivých pilířích GCI, pak institucionální prostředí je nejhodnější v Polsku, naopak nejhorší na Slovensku, infrastrukturu má relativně dobrou Česko a nejhorší Polsko. V makroekonomickém prostředí shodně vyniká Česko spolu s Maďarskem, naproti tomu Slovensko a Polsko jsou nejlepší v pilíři týkajícím se zdraví a základního vzdělání. V oblasti vysokého školství je na tom nejlépe Polsko a Česko, stejně tak jako v oblasti efektivnosti trhu zboží a efektivnosti trhu práce. Finanční trh má nejvíce rozvinutý Polsko a Slovensko, nejlepší technologie používá Česko, za ním Polsko a Slovensko. Výhody velikosti trhu využívá nejvíce Polsko, neboť Polsko se na rozdíl od zbývajících zemí V4 řadí k velkým ekonomikám. Nejvyšší sofistikovanost v podnikání vykazuje Česko, dále na stejné úrovni je Polsko se Slovenskem. Ve sféře inovací je na tom nejlépe Česko spolu s Maďarskem, naopak Slovensko zde značně zaostává. Hodnoty jednotlivých pilířů se pohybují v rozmezí od 2,98, což je nejnižší hodnota Slovenska v oblasti inovací až po 6,03, což je nejvyšší hodnota, kterou vykazuje shodně Polsko a Slovensko v oblasti zdraví a základního vzdělání. Detailní umístění jednotlivých zemí V4 v jednotlivých pilířích viz graf 4.

OBR. 4: Umístění zemí V4 ve 12 pilířích GCI v letech 2012-2013



Zdroj: WORLD ECONOMIC FORUM, vlastní zpracování

Závěr

Všechny země Visegrádské čtyřky vstoupily v r. 2004 do Evropské unie a začal tak proces jejich postupné reálné konvergence k průměru EU-27. Nejlepší výchozí pozici v oblasti ekonomické úrovně zaujímalo Česko (68 % průměru EU-27), zatímco největšího pokroku ve vývoji tohoto ukazatele dosáhlo Slovensko, jehož ekonomická úroveň se vyhoupla z 50 % průměru EU-27 v r. 2000 na 73 % v r. 2010. Nejrychleji rostoucí ekonomikou bylo Slovensko, které ale také zaznamenalo největší propad HDP v období krize.

Naopak nejvíce stabilní byla ve sledovaném období ekonomika Polska. Nejvyšší zaměstnanost vykazuje Česko, dokonce nad průměrem zemí EU-27, naopak nejnižší zaměstnanost má Maďarsko. Všechny země V4 mají nižší výdaje na výzkum a vývoj v relaci k HDP nižší než je průměr zemí EU-27, přičemž Česko a Maďarsko zaujímají lepší pozici oproti Polsku a Slovensku. Ze zprávy Světového ekonomického fóra o globální konkurenceschopnosti 2012-2013 vyplývá, že nejkonkurenceschopnější je Česko, následované Polskem, Maďarskem a Slovenskem.

Literatura:

- [1] EUROSTAT. [Online], [cit. 2012-11-26]. Dostupné z:
<<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/themes>>
- [2] KADEŘÁBKOVÁ, A. *Růst, stabilita a konkurenceschopnost III. Česká republika v globalizované a znalostní ekonomice*. Praha: Linde, 2007, 380 s. ISBN 978-80-86131-71-9.
- [3] KLVAČOVÁ, E., MALÝ, J., MRÁČEK, K. *Lisabonská strategie: posílí, nebo oslabí evropskou konkurenceschopnost?* 1. vyd. Praha: Professional Publishing, 2006, 116 s. ISBN 80-86946-25-8.
- [4] Lisabonská strategie. [Online], [cit. 2012-11-20]. Dostupné z:
<http://ec.europa.eu/ceskarepublika/abc/policies/art2377_cs.htm>
- [5] WORLD ECONOMIC FORUM. [Online], [cit. 2012-11-20]. Dostupné z:
<http://www3weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf>

KVANTITATIVNÍ ANALÝZA REKLAMY

QUANTITATIVE ANALYSIS OF ADVERTISEMENT

Václava Pánková

Vysoká škola ekonomická v Praze

pankova@vse.cz

Klíčová slova:

reklama – zisk – podmínky optima – ekonometrické modely

Key words:

advertising message – profit – optimizing conditions – econometric models

Abstract:

To measure an impact of advertising messages on the profit of a firm, following problems should be solved: (i) Optimal proportion of advertisement budget and expected sale. The result is found by solving first order optimization conditions under an assumption of monopoly or oligopoly. (ii) Which data are useful and how to find relevant relations respecting a dynamics of the process. New technologies enable to collect data concerning advertising exposure and consumer purchase at a highly disaggregate level. On the base of this input, the econometric models and techniques can be applied.

Úvod

Ekonomickým východiskem problematiky reklamy je analýza předpokladů optimálního rozhodování firmy s cílem maximalizace zisku; tomuto tématu se v obecné rovině věnuje např. [6]. Zvláštností reklamy je fakt, že ovlivňuje nejen náklady firmy, ale také poptávku po jejích výrobcích. Zajímavým důsledkem této teorie je poznatek, že nejen reklama ovlivňuje prodej, ale probíhá také vliv v opačném směru, tedy množství reklamy je důsledkem objemu prodeje. Ekonometrické rozbory vlivu reklamy dále ukazují, že výdaje na reklamu jsou veličinou spíše endogenního charakteru závislou rovněž na efektivnosti reklamy, na cenové pružnosti poptávky, na reklamních výdajích eventuálních konkurenčních firem. Vztah příčinnosti není tedy pouze ve směru od reklamy k prodeji, ale i naopak. Jde o vztahy simultánní, což má závažné důsledky pro odhad parametrů umožňujících kvantifikovat naznačené vztahy.

1. Optimální výdaje na reklamu

Nejprve provedeme některé základní úvahy o výše zmíněných vztazích, přičemž se pro jednoduchost omezíme na případ monopolního výrobce

a pomineme eventuální dlouhodobost vlivu reklamy; vycházíme zejména z [4] a [7].

Poptávané množství Q uvažované komodity je závislé na ceně P a počtu zveřejnění reklamy M , tedy $Q = Q(M, P)$. Prodá-li se vše, co bylo vyrobeno, lze vyjádřit celkový zisk jako $\pi = P \cdot Q(M, P) - C[Q(M, P)] - M \cdot T$, kde $C[Q(M, P)]$ jsou výrobní náklady závislé na množství produktu Q , T jsou náklady na jedno zveřejnění reklamy. Pro jednoduchost neuvažujme závislost T na počtu zveřejnění reklamy.

Maximalizace zisku π vzhledem k ceně P vede k výrazu

$$\frac{\partial \pi}{\partial P} = P \cdot \frac{\partial Q}{\partial P} + Q - \frac{\partial C}{\partial Q} \cdot \frac{\partial Q}{\partial P} = 0 \quad (1)$$

přičemž $MC = \partial C / \partial Q$ jsou marginální náklady, tedy údaj o kolik jednotek se změni náklady při jednotkové změně objemu produktu. Uvážíme-li dále, že $E = (\partial Q / \partial P) \cdot (P / Q)$ je cenová pružnost poptávky, tj. údaj o kolik procent se změni náklady při změně objemu produktu o jedno procento, lze (1) upravit nejprve na $(P - MC) \frac{\partial Q}{\partial P} = -Q$ a dělením pomocí $P \cdot (\partial Q / \partial P)$ dostaneme

$$\frac{P - MC}{P} = -\frac{1}{E} \quad (2)$$

Maximalizace zisku vzhledem k počtu zveřejněných reklam M znamená

$$\frac{\partial \pi}{\partial M} = (P - MC) \cdot \frac{\partial Q}{\partial M} - T = 0 \text{ a tedy}$$

$$(P - MC) \cdot \frac{\partial Q}{\partial M} = T \quad (3)$$

Zavedení pružnosti poptávky vzhledem k počtu zveřejnění reklam $m = (\partial Q / \partial M) \cdot (M / Q)$ umožní zapsat (3) jako $(P - MC) \cdot m \cdot (Q / M) = T$, z čehož

$$\frac{P - MC}{P} = \frac{1}{m} \cdot \frac{M \cdot T}{P \cdot Q} \quad (4)$$

Levé strany v (2) a (4) jsou totožné, proto se rovnají i pravé strany a platí

$$\frac{M \cdot T}{P \cdot Q} = -\frac{m}{E} \quad (5)$$

Optimální poměr mezi výdaji na reklamu $M \cdot T$ a částkou získanou prodejem $P \cdot Q$ tedy závisí pouze na poměru pružnosti poptávky vzhledem k počtu zveřejněných reklam a cenové pružnosti poptávky.

Z rovnice (5) plynou některé praktické důsledky.

- Snížení absolutní hodnoty cenové elasticity má za následek zvýšení podílu reklamních výdajů na zisku z prodeje. V takové situaci monopolista preferuje zvyšování reklamních výdajů před snižováním ceny výrobku, neboť poptávka je vůči ceně málo pružná.
- Pro nově zaváděné výrobky je zpravidla dosti vysoké m , které postupně klesá a poměrně nízké E postupně rostoucí. Proto je podíl $(M.T)/(P.Q)$ nejprve vysoký a postupně se snižuje.
- U zavedených výrobků se často stává, že veličiny m a E jsou reaktivně stálé. V takovém případě pak lze přistoupit k obvyklé praxi, kdy rozpočet na reklamu je stanoven proporčně vzhledem k očekávanému prodeji. Výdaje na reklamu pak přímo závisejí na prodaném množství.

Výše uvedené zjednodušující předpoklady lze v různé míře uvolnit. Pro působení v čase se předpokládá žádoucí úroveň prodeje Q^* , která je se skutečně dosaženými hodnotami Q ve vztahu adaptivního schématu

$$Q_t - Q_{t-1} = \lambda(Q_t^* - Q_{t-1}), \text{ anebo ve spojitém případě } \frac{dQ}{dt} = \lambda(Q^* - Q),$$

přičemž $Q^* = Q^*(M, P, t)$ a $0 \leq \lambda \leq 1$.

Problém se pak stává dynamickou optimalizační úlohou, která však za určitých předpokladů (blíže viz [8]) vede k výrazu analogickému k (5), totiž

$$\frac{M.T}{P.Q} = -\frac{m^*}{E^*}, \quad (6)$$

$$\text{kde } m^* = \frac{\partial Q^*}{\partial M} \cdot \frac{M}{Q^*} \quad E^* = \frac{\partial Q^*}{\partial P} \cdot \frac{P}{Q^*}.$$

Vztah (6) pak platí nezávisle na změnách Q^* v čase a znamená následující.

- Jsou-li dlouhodobé pružnosti konstantní, pak ani změna v předpokládané diskontní sazbě pro vyjádření budoucích zisků, ani změna v ceně reklamy nemůže ovlivnit poměr mezi částkou vydanou za reklamu a částkou získanou prodejem. Reklama ovlivní ochotu k nákupu, ta bude mít vliv na zisk. Cenová rozhodnutí ovšem také ovlivní zisk. Podle (6), cenová i reklamní rozhodnutí jsou ovlivněna stejnou dynamikou.

Realističtější předpokladem o charakteru výrobní struktury je ovšem předpoklad existence oligopolu (viz např. [5]), přičemž relevantní modely zpravidla pracují s cenami jako s exogenními veličinami.

Při statickém přístupu je možné vyjít ze vztahu (viz [8]) analogického k (1)

$$\pi^i = P \cdot Q^i(M^i, N^i, P) - C^i[Q^i(M^i, N^i, P)] - M^i \cdot T,$$

v němž horní index i označuje vztah k i -té firmě, N^i jsou výdaje konkurenčních firem na reklamu, P je jednotná cena pro všechny účastníky oligopolu. Při otázce, jaké výdaje na reklamu vedou k maximálnímu zisku, docházíme k podmínce optima prvního řádu $(P - MC^i) \cdot (\frac{\partial Q^i}{\partial M^i} + \frac{\partial Q^i}{\partial N^i} \cdot \frac{dN^i}{dM^i}) = T$, kde jsme označili $MC^i = dC^i/dQ^i$. Výraz dN^i/dM^i představuje očekávanou reakci konkurence na změnu reklamních výdajů i -té firmy. Nyní definujme příslušné pružnosti

$$m^i = (\partial Q^i / \partial M^i) \cdot (M^i / Q^i), \quad n^i = (\partial Q^i / \partial N^i) \cdot (N^i / Q^i), \quad o^i = (dN^i / dM^i) \cdot (M^i / N^i),$$

které umožní formulovat vzájemné souvislosti vztahem

$$\frac{M^i \cdot T}{P \cdot Q^i} = L^i \cdot (m^i + n^i \cdot o^i), \quad (7)$$

v němž $L^i = (P - MC^i) / P$ je Lernerův index monopolní síly.

Speciálními případy vztahu (7) jsou:

- $n^i=0$; není-li prodej i -tého výrobce ovlivněn konkurenční reklamou, je tento ve stejném postavení jako monopolista. Pro takovou reklamu je totiž $L^i=1/E$ a tudíž místo (7) platí (5).
- $o^i=0$; nemá-li změna v reklamním chování i -té firmy za následek změny u ostatních firem, stává se vztah analogií Cournotova modelu oligopolu. Odpovídá to situaci, kdy jednotlivé firmy odvíjejí svoje reklamní chování spíše od ročních období, sezónnosti, apod. místo podle chování konkurentů.

Respektováním dynamiky příslušných vztahů lze odvodit analogicky k (7) vztah

$$\frac{M^i \cdot T}{P \cdot Q^i} = L^{*i} \cdot (m^{*i} + n^{*i} \cdot o^i), \quad (8)$$

ve kterém veličiny s hvězdičkou opět znamenají příslušné dlouhodobé hodnoty.

Vztahy (7) a (8) ukazují, že konstantnost určitých pružností znamená konstantnost optimálního poměru mezi výdaji na reklamu a částkou získanou z prodeje. Za těchto okolností je pro firmu užitečné mít určité znalosti o účinnosti reklamy své vlastní i svých konkurentů na objem prodeje.

2. Ekonometrické zpracování

Ekonometrické zpracování předpokládá existenci napozorovaných dat. Empiricky se ukazuje, že nejvhodnější je pracovat s týdenními údaji shromažďovanými po 3 roky ([9], [3]). Předpokládaný a teoreticky dovozený vztah vzájemného vlivu mezi množstvím reklamy M a objemem prodeje Q lze na konkrétních datech ověřit pomocí konceptu Grangerovy kauzality.

Modelově pak můžeme vztahy mezi reklamou a prodejem postihnout např. formulací

$$Q_t = a + bM_t + cP_t^Q + u_t \quad (9)$$

$$M_t = d + eQ_t + fP_t^M + v_t. \quad (10)$$

V tomto modelu P^Q , resp. P^M , jsou reálné cenové indexy prodávané komodity, resp. zveřejnění reklamy, proměnné Q a M jsou endogenní.

Simultaneita ve vztazích (9) a (10) má za následek předpokládanou korelaci mezi M_t a u_t , resp. Q_t a v_t . Existence takových korelací může být prověřena Hausmanovým testem (např. [2]); pak bude implicitně ověřena i oprávněnost použití tohoto modelu a endogennost obou proměnných. Parametry rovnic (9) a (10) mohou být zjištěny např. pomocí dvoustupňové nebo třístupňové metody nejmenších čtverců. Vztahy typu (9) a (10) mohou být podle potřeby variovány, je ale třeba dbát na identifikovatelnost rovnic soustavy (viz např. [1]).

Závěr

Analyzovat reklamu z hlediska kvantity, efektivity a dopadu na prodej pomocí ekonometrického přístupu vyžaduje zpracování napozorovaných dat. Takové informace ale firma zpravidla považuje za citlivé a proto neveřejné. Ilustrativní aplikace na akademické úrovni zde proto nemůže být podána.

Téma samotné má významné důsledky pro tvůrce trhů, kteří zamýšlejí optimálně plánovat reklamní kampaň, pro tvůrce hospodářské politiky, kteří se zajímají, zda reklama má dlouhodobý účinek i pro pracovníky v oblasti sociologie a práva zkoumající, zda nemá reklama škodlivý vliv na spotřebitele.

Poděkování:

Článek vznikl v rámci projektu VŠE IGA F4 / 1 / 2012

Literatura:

- [1] ASHLEY, R., GRANGER, C.W.J., SCHMALENSEE, R. Advertising and Aggregate Consumption: An Analysis of Causality, *Econometrica* 48, 1980, pp. 1149-67

- [2] GREENE, W. H. *Econometric Analysis*, Pearson Education, 2002
- [3] LEWIS, B., OTTO, D. Marketing with Econometrics,
http://www.information-management.com/issues/2007_60/marketing_with_econometrics-10015707-1.html, 2009
- [4] LILIEN, G.L., KOTLER, P., MOORTHY, K.S. *Marketing Models*,
Prentice-Hall, 1992
- [5] MAŇAS, M. *Teorie her a její aplikace*, SNTL Praha, 1991
- [6] MARINIČ, P. Aplikacia vybraných modelov teorie firmy,
In: *Hradecké ekonomické dny 2012*,
<http://fim.uhk.cz/hed/data/sbornik/HED%202012%20I%20cz.pdf>,
pp. 183 - 187
- [7] PIERCE, D.A., HAUGH, L.D. Causality in Temporal Systems,
Journal of Econometrics, No. 5, 1977, pp.265-293
- [8] SCHMALENSEE, R. *The Economics of Advertising*,
Amsterdam: North Holland, 1972
- [9] TELLIS, G. J., FRANSES, P. H. The optimal data interval
for econometric models of advertising carryover,
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=904133, 2005

AKTUÁLNY PROBLÉM PLATOBNÝCH SLUŽIEB A PLATOBNÉHO STYKU V SLOVENSKEJ REPUBLIKE

TOPICAL PROBLEM OF PAYMENT SERVICES AND THE SYSTEM OF PAYMENTS IN THE SLOVAK REPUBLIC

Alena Pauličková

Vysoká škola v Sládkovičove

alena.paulickova@vssladkovicovo.sk

Kľúčové slová:

európska mena – platobný styk – platobné služby – NBS – platobné operácie

Key words:

europaean currency – system of payments – payment services – National Bank of Slovakia – payment operations

Abstract:

A procedure of adoption of the common European currency in the Slovak Republic had more phases where systems changed. In a case of a system of payments also positions of some institutions changed – mainly the National Bank of Slovakia. After establishing of the Euro the domestic and cross-border system of payments went through more significant changes, which were finished by adopting the Payment services Act No 492/2009 of Coll. At the same time a legislative framework has been set up to be joined to SEPA – the single Euro payment area. This project within the Euro area has contributed to differences and border elimination by performing payment operations.

Úvod

Súčasný stav vývoja ekonomickej situácie v Európskej únii naznačuje viac ako kedykoľvek predtým vážne problémy. Nie sú to len turbulencie v európskej ekonomike, ktoré robia z jednotnej európskej meny zaujímavú tému. Sú to aj iniciatívy, ktoré sú bližšie bežnému obyvateľstvu, pretože ich využíva v súvislosti s pracovným alebo súkromným životom už aj vzhľadom na to, že Slovenská republika uzákonila euro ako svoje zákonné platidlo v roku 2009, čo predstavuje pomerne krátke obdobie fungovania tejto meny. Postup prijatia spoločnej európskej meny mal viaceré fázy, v rámci ktorých sa menili tak systémy – ako v prípade platobného styku, ako aj postavenie viacerých inštitúcií, z ktorých najvýznamnejšími zmenami prešla Národná banka Slovenska. Pôvodný tuzemský a cezhraničný platobný styk prešiel po zavedení eura azda najrozsiahlejšími zmenami vôbec, ktoré boli završené prijatím zákona

č. 492/2009 Z. z. o platobných službách. Vytvoril sa legislatívny rámec pre zapojenie takých iniciatív ako je SEPA – Jednotná oblasť platieb v eurách. SEPA predstavuje jeden z najväčších projektov v rámci eurozóny, ktorý má prispieť k odstráneniu rozdielov a hraníc pri vykonávaní platobných operácií. Je to projekt, ktorý rieši národné rozdiely a špecifiká, ale zároveň predstavuje iniciatívu, ktorá spája štáty s jediným cieľom, ako čo najviac uľahčiť a zjednotiť každodenné využívanie bankových služieb a odstrániť práve tie národné rozdiely, ktoré robia vykonávanie platobných služieb predovšetkým pri cezhraničných prevodoch.

Treba zdôrazniť, že jednotná európska mena nie je len témou pre ekonómov, práve naopak, sú to medzinárodne dohody, nariadenia, smernice a zákony, ktoré euro vytvorili a ktoré stanovujú rámec jeho pôsobnosti. Je to práve legislatíva, ktorej analýza a poznanie sú nevyhnutnými základmi pre ďalšie fungovanie európskej menovej integrácie, ktorá má síce v súčasnosti obrovské problémy, no napriek tomu predstavuje jeden z najúspešnejších projektov, ktorý spojil európske štáty. Prijatie zákona č. 492/2009 Z. z. o platobných službách a o zmene a doplnení niektorých zákonov predchádzalo tak na európskej, ako aj slovenskej úrovni, dlhé obdobie prípravy na harmonizáciu trhu platobných služieb ako súčasť vnútorného jednotného trhu.

Idea spoločného trhu v rámci európskeho spoločenstva bola jedným z hlavných dôvodov jeho založenia a už Zmluva o Európskom hospodárskom spoločenstve z 25. 3. 1957 v článku 2 uvádzala, že *„Poslaním spoločenstva je prostredníctvom zavedenia spoločného trhu a postupným približovaním hospodárskych politík členských štátov podporovať harmonický rozvoj hospodárskych činností v celom spoločenstve, pokračujúci a vyrovnaný rast, zvýšenie stability, zrýchlené zvyšovanie životnej úrovne a užšie vzťahy medzi štátmi k nemu patriacimi“*. Medzi činnosti, ktoré podporujú tento cieľ patrí okrem iného aj *„zrušenie prekážok medzi členskými štátmi, ktoré bránia voľnému pohybu osôb, služieb a kapitálu“* (článok 3 ods. c).

Vykonávanie platobných operácií, postavenie finančných inštitúcií a ďalšie oblasti týkajúce sa finančných služieb boli v minulosti témami, ku ktorým mali jednotlivé členské štáty pomerne rezervovaný postoj a relevantné národné úpravy sa v mnohých prípadoch značne odlišovali. Zvyšujúci sa počet členských krajín, nárast mobility obyvateľstva a rozvoj trhu sa však prejavili aj v náraste počtu cezhraničných finančných transakcií a nielen účastníci trhu, ale aj verejné authority si začali uvedomovať právne a operačné bariéry sťažujúce hladký priebeh tak domácich, ale predovšetkým cezhraničných finančných transakcií. Východiskom sa stala sekundárna právna úprava, ktorá rozvinula právny rámec voľného pohybu kapitálu daný primárnym právom.

Napriek tomu, že pojmy kapitál a platby sú pomerne často používané v zkladajúcich zmluvách Európskeho spoločenstva, tieto, ani v súčasnosti platná a účinná Lisabonská zmluva, neuvádza definície týchto pojmov. Vo všeobecnosti je možné pod pohybom kapitálu rozumieť cezhraničný prevod finančných prostriedkov a iných majetkových hodnôt za účelom investovania (napr. formou založenia obchodnej spoločnosti, transakciami s cennými papiermi, získaním úveru). Predmetom úpravy v rámci tejto slobody sú okrem iného burzové právo, právo kapitálového trhu a jeho subjektov, problematika priamych a nepriamych daní, ktoré sú oblasťami, kde sa uplatňuje tzv. národná harmonizácia. Slobodou pohybu platieb možno rozumieť cezhraničný prevod finančných prostriedkov a iných majetkových hodnôt za účelom splnenia záväzku (napr. vykonávanie cezhraničných platobných operácií, pričom zároveň do tejto oblasti patrí napríklad aj úprava vydávania a používania elektronických peňazí a prevádzkovania platobných systémov).

Proces vytvorenia jednotného trhu pre oblasti poskytovania platobných služieb bol a v súčasnosti aj naďalej zostáva zložitým a dlhodobým „projektom“. Pre oblasť platobných služieb sa stal kľúčovým deň 13. 11. 2007, kedy bola prijatá Smernica o platobných službách. Jej prijatie bolo historickým krokom k vytvoreniu spoločného trhu platieb v rámci EÚ. Ako zdôraznila ECB a Európska komisia vo svojom spoločnom vyhlásení v tejto súvislosti: *„Cieľom PSD (z anglického Payment Services Directive) je zabezpečiť, aby všetky platby v rámci EÚ, predovšetkým úhrady, inkasá a kartové platby, boli rovnako jednoduché, efektívne a bezpečné ako domáce platby v jednotlivých členských štátoch, a to tým, že bude slúžiť ako právny základ, ktorý umožní vytvorenie Jednotnej oblasti platieb v eurách (SEPA). PSD posilní práva a ochranu všetkých používateľov platobných služieb (spotrebiteľov, maloobchodníkov, veľkých a malých podnikov i verejných orgánov).“* Zámer predmetnej Smernice má byť dosiahnutý zavedením transparentných podmienok a celým radom harmonizovaných požiadaviek na informačnú povinnosť, ktoré musia dodržiavať všetci poskytovatelia platobných služieb bez ohľadu na to, či poskytujú SEPA produkty alebo produkty už používané na národnej úrovni.

Pokiaľ ide o Slovenskú republiku, prijatím vyššie spomínanej Smernice o platobných službách dňa 13. 11. 2007 sa spustil dvojročný „kolotoč“ rokovaní medzi bankovým sektorom, ministerstvami, Európskou komisiou a ďalšími subjektmi. Dňa 25. 3. 2009 bol predložený do medzirezortného pripomienkového konania návrh zákona, ktorým sa mala transponovať do slovenského právneho poriadku nielen Smernica o platobných službách, ale aj Smernica Európskeho parlamentu a Rady 98/26/ES z 19. mája 1998 o ko-

nečnom zúčtovaní v platobných systémoch a zúčtovacích systémoch cených papierov a Smernica Európskeho parlamentu a Rady 2000/46/ES z 18.septembra 2000 o začatí a vykonávaní činností a dohľade nad obozretným podnikaním inštitúcií elektronického peňažníctva, čím by sa vytvorila ucelená právna úprava poskytovania platobných služieb. Návrh zákona v Národnej rade Slovenskej republiky bol schválený 4. 11. 2009. Pri transpozícii predmetných smerníc bol uplatnený princíp plnej harmonizácie, čo znamená, že jednotlivé ustanovenia zákona sa nemôžu odchyliť od textu smernice, pokiaľ smernica v niektorých prípadoch neustanovuje inak. Vtedy je možná národná voľba, čiže členská krajina si môže vybrať medzi ustanovením smernice a vlastným riešením, čo slovenská legislatíva využila (napr. §§ 40 a 41 zákona o platobných službách, ktoré stanovujú povinnosť poskytovateľa platobných služieb minimálne raz mesačne poskytovať alebo sprístupňovať platiteľovi bezplatne informácie o pohyboch na jeho účte spôsobom, ktorý mu umožňuje ukladať a reprodukovat' nezmenené informácie (výpis z účtu v papierovej podobe, elektronický výpis alebo údaje na napr. CD), pričom v zmysle článkov 47 a 48 Smernice o platobných službách bola daná členským štátom možnosť voľby, či budú od poskytovateľov platobných služieb požadovať, aby raz za mesiac poskytovali bezplatne informácie v papierovej forme).

Zákon o platobných službách

Aktuálny zákon o platobných službách v Slovenskej republike má osem častí. V prvej časti zákona o platobných službách nazvanej Základné ustanovenia je tak pozitívne, ako aj negatívne vymedzený rozsah zákona (§ 1) a zafinované používané pojmy (§ 2). Pokiaľ ide o pôsobnosť zákona, § 1 ods. 2 rozlišuje podľa meny, v ktorej sú poskytované platobné služby, tri kategórie: platobné služby poskytované:

- a) „*v eurách alebo inej mene zmluvného štátu Dohody o Európskom hospodárskom priestore v rámci Európskeho hospodárskeho priestoru*“ (ďalej len „EHP“, EHP je integračné zoskupenie Európskej únie, jej členských štátov a členských štátov Európskeho združenia voľného obchodu, okrem Švajčiarska, ktorého cieľom je presadzovanie štyroch základných slobôd – sloboda pohybu osôb, služieb, tovaru a kapitálu),
- b) „*v mene, ktorá nie je uvedená v písmene a), v rámci EHP*“ (v súlade s § 30 zákona o platobných službách sa však na tieto platobné služby uplatňujú len vybrané ustanovenia tohto zákona, predovšetkým z dôvodu ich nevykonateľnosti (napríklad zákonom stanovená lehota na pripísanie a umožnenie disponovať s pripísanou sumou platobnej operácie (§ 15 ods. 3 zákona o platobných službách) sa použije len primerane (kým § 15 ods. 3 stanovuje „*povinnosť poskytovateľa platobných služieb príjemcu*

- pripísať sumu platobnej operácie na platobný účet príjemcu a umožniť mu disponovať s pripísanou sumou v tej istý pracovný deň, ako bola táto suma pripísaná na jeho účet*“, čo je možné dodržať napríklad v prípade platobnej operácie v mene euro zo Slovenskej republiky do Nemecka, v zmysle ust. § 30 ods. 1 písm. b) sa táto lehota použije len primerane (podľa technických možností zúčastnených poskytovateľov platobných služieb, resp. ich sprostredkovateľov) v prípade napríklad platobnej operácie v mene americký dolár do Nemecka),
- c) „*v každej mene mimo EHP*“ (rovnako sa však uplatňujú výnimky v zmysle ust. § 30 zákona o platobných službách).

Druhá časť zákona o platobných službách upravuje práva a povinnosti pri poskytovaní a používaní platobných služieb. Z hľadiska samotného vykonávania platobných operácií je táto časť zákona najpodstatnejšia a upravuje proces od prijatia platobného príkazu, cez zodpovednosť za jeho správne vykonanie, povinnosti používateľov platobných služieb v súvislosti s platobnými prostriedkami, právnu úpravu rámcovej zmluvy, až po informačné povinnosti poskytovateľa platobných služieb a oprávnenosť účtovania poplatkov. Podmienky na vznik a prevádzkovanie platobných systémov, v ktorých dochádza k vykonávaniu príkazov na prevedenie finančných prostriedkov medzi jednotlivými poskytovateľmi platobných služieb, sú upravené v tretej časti zákona o platobných službách pod názvom Platobné systémy. V súlade s ustanovením § 45 ods. 3 zákona o platobných službách je prípustná existencia viacerých platobných systémov v rámci Slovenskej republiky (napr. platobný systém prevádzkovaný Národnou bankou Slovenska (EURO SIPS, TARGET2-SK), platobný systém prevádzkovaný na základe povolenia udeleného Národnou bankou Slovenska atď.).

Štvrtá časť zákona o platobných službách pod názvom Platobné inštitúcie upravuje postavenie právnických osôb so sídlom na území Slovenskej republiky, ktoré sú na základe udeleného povolenia na poskytovanie platobných služieb oprávnené poskytovať platobné služby podľa § 2 ods. 1 zákona o platobných službách (§ 63 zákona o platobných službách). Spomínanou novelou sa zosúladiť režimy obozretného podnikania platobných inštitúcií ako aj inštitúcií elektronických peňazí, ktorých právna úprava je obsiahnutá v piatej časti zákona o platobných službách pod názvom Elektronické peniaze a inštitúcia elektronických peňazí. „*Elektronické peniaze sú peňažnou hodnotou uchovávanou elektronicky, vrátane magnetického záznamu, ktoré predstavujú peňažný záväzok vydavateľa elektronických peňazí vzniknutý pri prijatí finančných prostriedkov na účely vykonávania platobných operácií a ktoré sú na základe zmluvy prijímané aj u inej osoby ako u vydavateľa elektronických peňazí*“ (§ 80 ods. 1 zákona o platobných službách), pričom

„elektronické peniaze možno vydať len na základe predchádzajúceho prijatia finančných prostriedkov vo výške nominálnej hodnoty prijatých finančných prostriedkov. Prijaté finančné prostriedky, za ktoré vydavateľ elektronických peňazí ihneď vydal elektronické peniaze, nie sú vkladom“ (§ 80 ods. 2 zákona o platobných službách; v zmysle § 81 ods. 4 zákona o platobných službách totiž „Inštitúcia elektronických peňazí nesmie prijímať vklady“). Vzhľadom na to, že oblasť elektronických peňazí je predmetom zvýšeného záujmu, novelou zákona boli znížené požiadavky na vlastné zdroje financovania inštitúcií elektronických peňazí, čím sa podstatne zjednodušil režim ich fungovania a vytvoril sa predpoklad na príchod nových účastníkov na trh a rast účinnej hospodárskej súťaže.

Záver

Štruktúra zákona o platobných službách formou plnej harmonizácie priblížila a v niektorých prípadoch zjednotila slovenskú a európsku právnu úpravu. Viaceré inštitúty už bežne využívané v európskych krajinách ako napríklad tzv. direct debits (priame inkasá) sú pre slovenskú legislatívu novinkou a ich úplné zavedenie do praxe vyžaduje dlhšiu dobu. Osobitne je potrebné zdôrazniť, že zákon o platobných službách je formulovaný v súlade s čoraz silnejšou európskou iniciatívou smerujúcou k zvýšenej ochrane spotrebiteľa.

Literatúra:

- [1] Zákon č. 492/2009 Z. z. o platobných službách a o zmene a doplnení niektorých zákonov.
- [2] Smernica Európskeho parlamentu a Rady 2000/46/ES z 18. septembra 2000.

DLOUHODOBÁ NEZAMĚSTNANOST V KRAJÍCH ČESKÉ REPUBLIKY

LONG-TERM UNEMPLOYMENT IN REGIONS OF THE CZECH REPUBLIC

Tomáš Pavelka

Vysoká škola ekonomická v Praze

pavelkat@vse.cz

Klíčová slova:

dlouhodobá nezaměstnanost – míra nezaměstnanosti – míra výskytu

dlouhodobé nezaměstnanosti – ekonomická recese

Key words:

long-term unemployment – unemployment rate – incidence of long-term

unemployment – economic recession

Abstract:

The economic recession has affected the entire Czech labor market. Besides the overall unemployment rate, business cycle had impact on the level of long-term unemployment. The paper analyzes the development of long-term unemployment in particular regions of the Czech Republic in the period 2007 - 2011. The basic direction of development of the overall unemployment rate was similar in the monitored years in all regions, but regions differed in the range of changes in long-term unemployment. An attention is also paid to the relationship between the overall unemployment rate and long-term unemployment.

Úvod

V posledních letech se Česká republika v rámci Evropské unie řadí mezi státy spíše s nižší mírou celkové nezaměstnanosti. Problémem trhu práce v České republice je však relativně vysoká dlouhodobá nezaměstnanost. Dlouhodobou nezaměstnanost lze definovat jako nezaměstnanost, která trvá déle jak jeden rok. Na riziko dlouhodobé nezaměstnanosti v České republice upozorňovaly ve svém článku již v roce 1999 Frýdmanová a Zamrazilová [4]. Detailní analýzu dlouhodobé nezaměstnanosti v České republice lze nalézt v knize Pavelky a kol., z roku 2011 [7]. Autoři v ní mimo jiné zkoumali výskyt dlouhodobé nezaměstnanosti v jednotlivých věkových a vzdělanostních skupinách české pracovní síly. Klíčovou statí, která pojednává o dlouhodobé nezaměstnanosti v Evropské unii, je studie Blancharda a Summerse, ve které autoři pracují s existencí efektu hysterese na trhu práce [1]. Nezaměstnanost způsobuje značné ekonomické i mimoekonomické náklady. Je při tom dokázáno, že tyto náklady se zvyšují s délkou trvání nezaměstnanosti.

Detailně se mimoekonomickými náklady nezaměstnanosti zabývá ve své knize Mareš [5]. Ekonomické náklady nezaměstnanosti z pohledu veřejných financí kvantifikuje s využitím Okunova zákona ve svém článku Čadil a kol. [2]. Tento příspěvek se zabývá dlouhodobou nezaměstnaností v jednotlivých krajích České republiky v letech 2007 - 2011. Veškerá zde použitá data pocházejí z Českého statistického úřadu, z publikací Zaměstnanost a nezaměstnanost v ČR podle výsledků výběrového šetření pracovních sil zveřejňovaných vždy pro konkrétní rok.

1. Vývoj míry dlouhodobé nezaměstnanosti

Jak je patrné z tabulky 1, míra dlouhodobé nezaměstnanosti v České republice jako celku klesala až do roku 2009. V letech 2007 – 2008 se ještě projevoval rychlý ekonomický růst, firmám se nedostávala pracovní síla, a proto byly ochotné nabírat i dlouhodobě nezaměstnané. V roce 2009 se česká ekonomika propadla do recese, když hrubý domácí produkt klesl meziročně reálně o 4,5 %. Celková míra nezaměstnanosti se meziročně zvýšila o 2,3 p. b. (na 6,7 %), což představovalo nárůst o 122,4 tisíc osob. Dlouhodobá nezaměstnanost však z logiky její samotné definice v roce 2009 nevzrostla, ale mírně klesla. Počet dlouhodobě nezaměstnaných klesl ze 144,4 tisíc osob v roce 2008 na 113,1 tisíc osob v roce 2009. V roce 2010 sice česká ekonomika vykázala kladný růst reálného produktu (2,5 %), tento růst byl však nízký a celková míra nezaměstnanosti vzrostla na 7,3 %. Míra dlouhodobé nezaměstnanosti se zvýšila o jeden procentní bod na 3 %. V roce 2010 bylo nezaměstnáno déle jak jeden rok 156,6 tisíc osob, což představovalo meziroční přírůstek 51,1 tisíc osob. V roce 2011 se růst reálného produktu zpomalil na 1,9 %. Celková míra nezaměstnanosti v České republice klesla o 0,6 p. b. na 6,7 %. Celkový počet nezaměstnaných se v roce 2011 snížil o více jak 30 tisíc. Také míra dlouhodobé nezaměstnanosti se v roce 2011 snížila, a to o 0,3 p. b. Počet osob nezaměstnaných déle jak jeden rok byl v roce 2011 meziročně nižší o 13,5 tisíc.

TAB. 1: Míra dlouhodobé nezaměstnanosti (v %)

	2007	2008	2009	2010	2011	2007-2011
Hl.m. Praha	0,9	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8
Středočeský kraj	1,5	1,0	0,9	1,6	1,7	1,3
Jihočeský kraj	1,3	0,7	0,6	1,8	1,9	1,3
Plzeňský kraj	1,6	1,1	1,3	1,8	2,2	1,6
Karlovarský kraj	4,1	4,2	4,3	5,2	4,5	4,5
Ústecký kraj	6,4	5,1	3,8	6,5	5,4	5,4

Liberecký kraj	2,7	2,4	1,9	2,4	2,1	2,3
Královéhrad. kraj	2,2	1,7	1,9	3,0	2,1	2,2
Pardubický kraj	1,9	1,5	1,4	3,0	1,9	1,9
Kraj Vysočina	2,0	1,1	0,9	2,4	2,5	1,8
Jihomoravský kraj	3,1	2,3	2,5	3,3	3,3	2,9
Olomoucký kraj	3,8	2,9	2,9	3,7	3,1	3,3
Zlínský kraj	2,7	1,6	1,8	3,4	3,1	2,5
Moravskosl. kraj	4,9	4,3	3,7	4,5	4,4	4,4
Česká republika	2,8	2,2	2,0	3,0	2,7	2,5

Zdroj: [3], vlastní výpočet, citováno 15. 12. 2012.

Jak je zřejmé z posledního sloupce tabulky 1, průměrná míra dlouhodobé nezaměstnanosti v České republice dosahovala v letech 2007 – 2011 výše 2,5 %. Pět krajů České republiky mělo ve stejném období vyšší průměrnou míru dlouhodobé nezaměstnanosti, než byl celorepublikový průměr. Těmito kraji byl: Ústecký kraj (5,4 %), Karlovarský kraj (4,5 %), Moravskoslezský kraj (4,4 %), Olomoucký kraj (3,3 %) a Jihomoravský kraj (2,9 %). Zlínský kraj měl za uvedených pět let stejnou průměrnou míru dlouhodobé nezaměstnanosti, jako měla celá Česká republika. Ostatní kraje vykazovaly nižší průměrnou míru dlouhodobé nezaměstnanosti, než činil průměr celé České republiky. Nejnižší průměrnou míru dlouhodobé nezaměstnanosti vykazovalo Hlavní město Praha (pouze 0,8 %), což bylo o 1,7 p. b. nižší než byla celorepubliková průměrná míra dlouhodobé nezaměstnanosti za stejné období. Za pozornost stojí, jak se míra dlouhodobé nezaměstnanosti změnila v jednotlivých krajích vlivem ekonomické recese. Mezi roky 2009 a 2010 se míra dlouhodobé nezaměstnanosti zvýšila v České republice na 3 %, tj. o 1 p. b. Nejvyšší meziroční nárůst nastal u Ústeckého kraje, o 2,7 p. b. na 6,5 %. V Hlavním městě Praze zůstala míra dlouhodobé nezaměstnanosti v roce 2010 na stejné výši jako v roce 2009, tedy na 0,8 %.

2. Vývoj míry výskytu dlouhodobé nezaměstnanosti

Vedle samotné míry dlouhodobé nezaměstnanosti je důležitý také ukazatel míry výskytu dlouhodobé nezaměstnanosti, který udává procentní podíl dlouhodobě nezaměstnaných na celkovém počtu nezaměstnaných. Jak vyplývá z údajů v tabulce 2, míra výskytu dlouhodobé nezaměstnanosti převyšovala v roce 2007 padesátiprocentní hranici. Vlivem ekonomické recese, a s tím spojeným rychlým nárůstem počtu nově nezaměstnaných, míra výskytu dlouhodobé nezaměstnanosti výrazně klesla. V roce 2009 bylo ze 100 nezaměstnaných osob nezaměstnáno déle jak jeden rok 30 osob. Část nezaměstnaných si však v průběhu posledních dvou sledovaných let nové zaměstnání nenašla a přesunula se do skupiny osob dlouhodobě nezaměstnaných. V le-

tech 2010 a 2011 míra výskytu dlouhodobé nezaměstnanosti přesahovala 40 %. V průměru za léta 2007 – 2011 činila míra výskytu dlouhodobé nezaměstnanosti za celou Českou republiku 42,5 %. Nadprůměrnou míru výskytu dlouhodobé nezaměstnanosti mělo 5 krajů: Ústecký kraj (55,8 %), Karlovarský kraj (49,2 %), Moravskoslezský kraj (49,2 %) Jihomoravský kraj (46,6 %) a Olomoucký kraj (45,7 %). Nejnižší průměrnou míru výskytu dlouhodobé nezaměstnanosti vykazovalo za léta 2007 – 2011 Hlavní město Praha (29,4 %).

TAB. 2: Míra výskytu dlouhodobé nezaměstnanosti (v %)

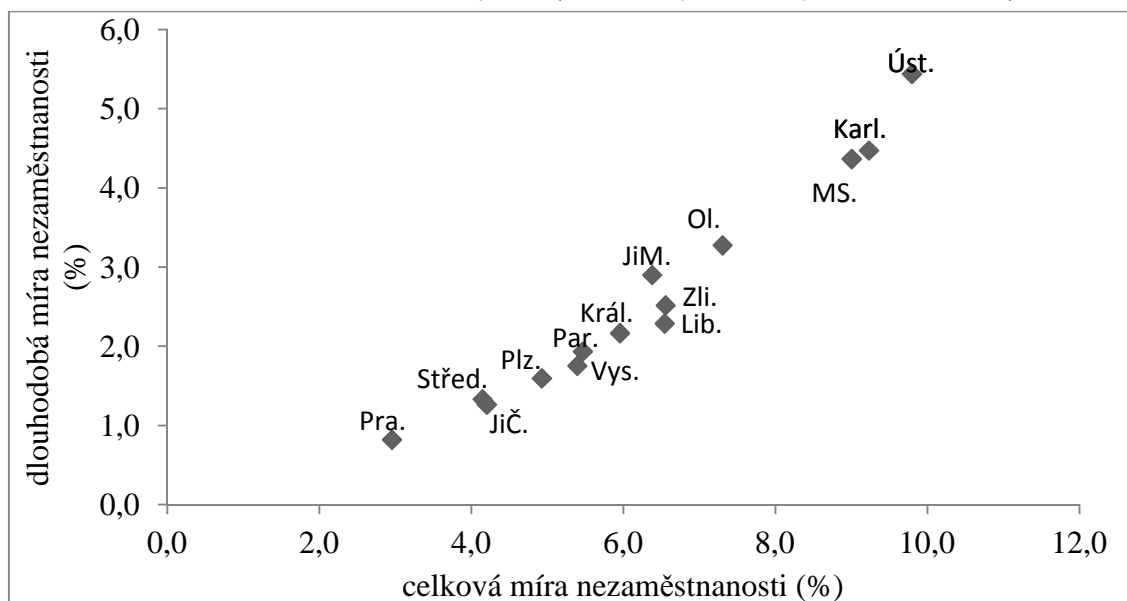
	2007	2008	2009	2010	2011	2007-2011
Hl.m. Praha	36,1	39,2	26,9	22,6	22,1	29,4
Středočeský kraj	43,1	36,9	21,2	30,3	33,6	33,0
Jihočeský kraj	39,6	27,1	13,1	34,5	34,5	29,8
Plzeňský kraj	44,2	31,4	20,1	29,9	42,4	33,6
Karlovarský kraj	50,0	55,7	39,1	48,0	53,0	49,2
Ústecký kraj	64,9	63,9	37,9	58,3	54,2	55,8
Liberecký kraj	44,5	51,5	23,9	34,4	28,9	36,7
Královéhrad. kraj	53,0	42,2	24,9	43,4	29,0	38,5
Pardubický kraj	43,8	40,2	21,3	40,9	34,7	36,2
Kraj Vysočina	42,1	32,1	15,2	35,0	38,3	32,6
Jihomoravský kraj	57,0	53,0	36,3	43,0	43,6	46,6
Olomoucký kraj	59,2	49,7	38,0	40,4	41,2	45,7
Zlínský kraj	49,1	40,7	24,1	40,4	41,0	39,0
Moravskosl. kraj	57,5	58,5	38,0	44,8	47,4	49,2
Česká republika	52,3	49,2	30,0	40,8	40,5	42,5

Zdroj: [3], vlastní výpočet, citováno 15. 12. 2012.

3. Vztah celkové a dlouhodobé míry nezaměstnanosti

Dá se předpokládat, že existuje vztah mezi celkovou mírou nezaměstnanosti a mírou dlouhodobé nezaměstnanosti. Tento vztah pro jednotlivé kraje České republiky je graficky zachycen na obrázku 1. Již ze samotného obrázku je patrné, že čím vyšší je celková míra nezaměstnanosti, tím vyšší je míra dlouhodobé nezaměstnanosti. Obě nejnižší hodnoty vykazuje Hlavní město Praha. Průměrná míra celkové nezaměstnanosti v Hlavním městě Praha v letech 2007 – 2011 byla 3,0 % a průměrná míra dlouhodobé nezaměstnanosti byla 0,8 %. Naopak nejvyšší hodnoty u obou veličin lze pozorovat u Ústeckého kraje. Průměrná míra celkové nezaměstnanosti v Ústeckém kraji v letech 2007 – 2011 byla 9,8 % a průměrná míra dlouhodobé nezaměstnanosti byla 5,4 %.

OBR. 2: Vztah celkové míry nezaměstnanosti a míry dlouhodobé nezaměstnanosti v krajích (průměry za roky 2007 – 2011)



Zdroj: Vytvořeno na základě dat ČSÚ – Zaměstnanost a nezaměstnanost v ČR podle výsledků výběrového šetření pracovních sil (2011, 2010, 2009, 2008, 2007), vlastní výpočet.

Pro formální vyjádření závislosti mezi celkovou mírou nezaměstnanosti a mírou dlouhodobé nezaměstnanosti v jednotlivých krajích České republiky lze využít regresní analýzu. Nezávisle proměnnou je průměrná výše celkové míry nezaměstnanosti a závisle proměnnou je průměrná míra dlouhodobé nezaměstnanosti. Model lze vyjádřit rovnicí:

$$dlouh. nez. = -1,59841 + 0,666414 * celkov. nez.$$

Zvýšení celkové míry nezaměstnanosti o jeden procentní bod vyvolá zvýšení míry dlouhodobé nezaměstnanosti o 0,67 procentního bodu. Lineární model vysvětluje 96,4 % variability hodnot.

Závěr

Ekonomická recese, která zasáhla české hospodářství v roce 2009, výrazně ovlivnila celý trh práce. Po několika letech poklesu celkové a dlouhodobé míry nezaměstnanosti se jejich hodnoty začaly opětovně zvyšovat. Pokud se týká celkového trendu, byl vývoj míry dlouhodobé nezaměstnanosti obdobný ve všech krajích České republiky. Jednotlivé kraje se však lišily, co se týče rozsahu změn míry dlouhodobé nezaměstnanosti. Lze zjednodušeně tvrdit, že čím vyšší míru celkové nezaměstnanosti měly kraje, tím vyšší měly i míru dlouhodobé nezaměstnanosti a míru výskytu dlouhodobé nezaměstnanosti.

Poděkování:

Tento příspěvek vznikl jako jeden z výstupů výzkumného projektu „Konkurenceschopnost“ registrovaného Vysokou školou ekonomickou v Praze pod číslem: IP 30040.

Literatura:

- [1] BLANCHARD, O., SUMMERS, L. Hysteresis and Unemployment Problem. Cambridge. *NBER Working paper*, No. 150, 1986.
- [2] ČADIL, T., PAVELKA, T., KAŇKOVÁ, E., VORLÍČEK, H. Odhad nákladů nezaměstnanosti z pohledu veřejných rozpočtů. Praha. *Politická ekonomie*, 2011, no. 5, pp. 618 – 637. ISSN 0032-3233.
- [3] ČSÚ. Zaměstnanost a nezaměstnanost v ČR podle výsledků výběrového šetření pracovních sil 2007 – 2011. [online].
<http://www.czso.cz/csu/2012edicniplan.nsf/p/3115-12>.
- [4] FRÝDMANOVÁ, M., ZAMRAZILOVÁ, E. Dlouhodobá nezaměstnanost: další riziko české ekonomiky? Praha. *Politická ekonomie*, 1999, no. 4. ISSN 0032-3233.
- [5] MAREŠ, P. *Nezaměstnanost jako sociální problém. 3. vydání*. Brno: Sociologické nakladatelství, 2002. ISBN 80-86429-08-03.
- [6] OECD. *The long-term unemployed and measures to assist them*. Labour market and social policy occasional papers No 7, Paris: OECD, 1992.
- [7] PAVELKA, T., LÖSTER, T., MAKOVSKÝ, P., LANGHAMROVÁ, J. *Dlouhodobá nezaměstnanost v České republice*. Slaný: Melandrium, 2012, 116 s. ISBN 978-80-86175-76-8.

**PRAGMATICKE ASPEKTY NÁCVIKU CUDZOJAZYČNEJ ODBORNEJ
KOMUNIKÁCIE V KONTEXTE MANAŽMENTU**

**PRAGMATIC ASPECTS OF FOREIGN SPECIALIZED COMMUNICATION
PRACTICE IN THE CONTEXT OF MANAGEMENT**

Adriana Pčolinská

Univerzita Komenského v Bratislave
adriana.pcolinska@fedu.uniba.sk

Klíčové slová:

interpersonálna komunikácia – modely procesu komunikácie – odborný
jazyk – Dynamický model produkcie reči – komunikácia manažéra

Key words:

interpersonal communication - models of speech production - specialized
language - Dynamic model of speech production - communication of
a manager

Abstract:

In the article we will pay attention to pragmatic aspects of interpersonal communication in the context of specialized communication (field of management). The topic in question will be analysed within interdisciplinary relations and by means of our Dynamic model of speech production. As a result it will be possible to formulate conclusions concerning possible ways of developing one's ability to communicate the intended meaning clearly and effectively with regard to a given situational context.

Úvod

Naším cieľom bude poukázať na to, že rešpektovaním jednotlivých komponentov a úrovni Dynamického modelu produkcie reči je možné zefektívniť proces komunikácie v rozličných situačných kontextoch, teda aj v kontexte odbornej komunikácie. V rámci našich úvah budeme vychádzať z pojmu interakcia, ktorý možno definovať ako výmenu myšlienok, pocitov alebo ideí medzi dvoma alebo viacerými ľuďmi, ktorá vyúsťuje v recipročný efekt na všetkých zúčastnených [1, 159].

1. Charakteristika odbornej komunikácie

Vzhľadom na teoretické zameranie nášho príspevku však budeme orientovať naše úvahy do roviny manažérskej komunikácie, pre ktorú sú príznačné nasledujúce atribúty:

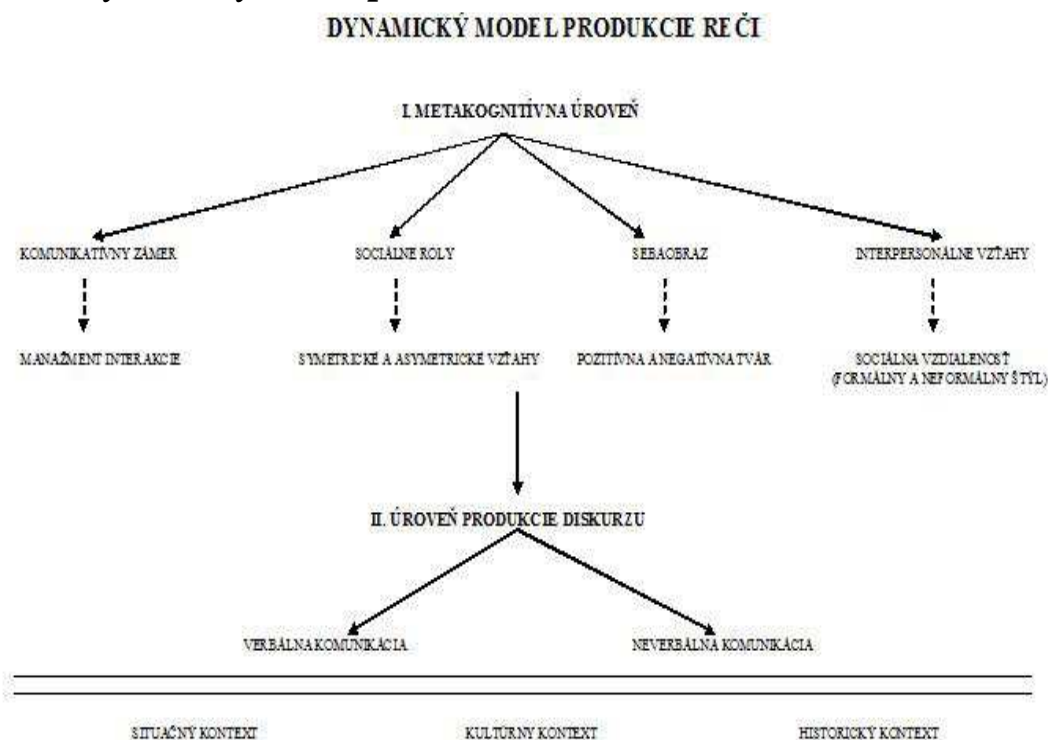
- používanie odborných termínov a výrazových prostriedkov,
- používanie špecifických komunikačných stratégií a stratégií dojednávania významu,
- stanovenie si konkrétneho, profesijne orientovaného komunikatívneho zámeru vyplývajúceho z daného situačného kontextu a potrieb organizácie/podniku.

Manažérska komunikácia v cudzom jazyku vychádza vo svojej podstate zo všeobecných lingvistických vedomostí o konkrétnom cudzom jazyku. V prípade angličtiny je to tzv. General English, na základe ktorej potom jednotlivec môže pristúpiť k osvojeniu si konkrétnych lexikálnych jednotiek a lexikálnych spojení príznačných pre oblasť manažmentu. Uvedenému typu angličtiny potom hovoríme tzv. English for Specific Purposes.

2. Dynamický model produkcie reči

Na základe analýzy jednotlivých modelov produkcie reči sme pristúpili k definovaniu vlastného prístupu, ktorý bližšie špecifikuje jednotlivé zložky procesu interpersonálnej komunikácie a usúvzťažňuje sociálny i lingvistický pohľad na danú problematiku. Vzhľadom na obmedzený rozsah nášho príspevku bude naším cieľom aspoň marginálne interpretovať jeho jednotlivé úrovne a im prislúchajúce zložky. Dynamický model produkcie reči upriamuje pozornosť komunikujúceho (hovoriaceho i počúvajúceho) na skutočnosť, že úspešná komunikácia si vyžaduje neprestajné monitorovanie konkrétneho situačného kontextu so všetkými jeho premennými, ktoré potom následne významne ovplyvňujú výber lexikálnych jednotiek a tiež komunikačných stratégií. Inými slovami, interpersonálna komunikácia je v podstate komunikatívne kontinuum, do ktorého vstupujú rozmanité komunikatívne premenné (mocenské vzťahy, sociálne roly, seba obraz a podobne) ovplyvňujúce naše verbálne a neverbálne prejavy. Ich realizácia je však priamo závislá od spomínaných komunikatívnych premenných a čím viac sme schopní uvedomovať si ich vplyv a reflektovať na ne, o to viac je naše komunikatívne správanie efektívnejšie. Navrhovaný Dynamický model produkcie reči so všetkými jeho zložkami potom vyzerá nasledovne:

TAB. 1: Dynamický model produkcie reči



Zdroj: [4]

3. Fungovanie Dynamického modelu produkcie reči

Zo schémy vyplýva, že model pozostáva z dvoch úrovní, metakognitívnej úrovne a úrovne produkcie diskurzu. Pod metakognitívnu úroveň rozumieme uvedomenie si súboru komunikatívnych premenných (vyžadujúcich si aktivizáciu kognitívnych procesov), ktoré zásadne vplyvajú na realizáciu verbálnej a neverbálnej komunikácie manažéra.

Prvým nevyhnutným predpokladom úspešnej komunikácie je *stanovenie si cieľov*. Na úrovni metakognitívnych procesov si musíme uvedomiť kam má smerovať naša komunikácia, aký cieľ ňou sledujeme a akým spôsobom máme v úmysle komunikatívny cieľ dosiahnuť. Je nesmierne dôležité mať od začiatku jasnú predstavu o tom, čo chceme komunikovať.

Druhým predpokladom úspešnej komunikácie je schopnosť *prevziať* na seba adekvátne *sociálne roly*. V komunikácii je nevyhnutné objektívne zhodnotiť situáciu, v ktorej sa nachádzame a v nadväznosti na ňu prevziať na seba konkrétnu sociálnu rolu, ktorá potom ovplyvňuje náš verbálny a neverbálny prejav. Je zrejmé, že komunikácia medzi dvoma veľmi dobrými priateľmi, ktorí sa veľa rokov poznajú bude odlišná od komunikácie medzi manažérom a podriadeným.

Tretím predpokladom efektívnej komunikácie je *uvedomenie si vlastného 'ja'*. Značí to, že manažér má konkrétnu predstavu o sebe samom ako i o tom, ako by ho mali vnímať ľudia navôkol a podľa toho selektuje aj jeho spôsoby vedenia porád a celkovej komunikácie so zamestnancami.

4. Osobnosť manažéra a štýly riadenia

Prirodzene uvedený štýl komunikácie nie je len výsledkom našej vedomej voľby ako sa prezentovať, ale v nemalej miere je to i prejav našej osobnosti v rovine verbálnej a neverbálnej komunikácie. V odbornej literatúre je možné stretnúť sa s rozličnými taxonómiami a prístupmi k definovaniu riadiacich štýlov manažéra [5]. Môže sa jednať o nasledujúce štýly manažérskeho riadenia:

- analytický – sklon viac rozmyšľať, menej hovoriť, kontrolovať sa;
- riadiaci – štýl ambiciózneho nezávislého osobnosti, vytrvalej i opatrnej, s direktívnymi sklonmi;
- priateľský – štýl citlivého vedúceho uprednostňujúceho dobré vzťahy v organizácii;
- expresívny – ide o štýl citlivého vedúceho, zahľadeného viac do seba, so sklonom k prijímaniu unáhlených rozhodnutí.

Toto všetko výrazne ovplyvňuje naše komunikatívne správanie, spôsoby vedenia konverzácie ako i to, ako sa k nám komunikatívne správa naše okolie. Prirodzene i táto zložka metakognitívnej úrovne sa konkretizuje na úrovni verbálnej a neverbálnej komunikácie a je primárne skúmaná v oblasti pragmatiky.

V neposlednom rade je žiaduce nestrácať zo zreteľa i *interpersonálne vzťahy* medzi komunikujúcimi osobami. V tomto bode je možné všimnúť si úzku prepojenosť medzi interpersonálnymi vzťahmi a sociálnymi rolami. Obe kategórie totiž poukazujú na relačný rozmer medzi zainteresovanými komunikujúcimi osobami.

Všetky doposiaľ definované zložky metakognitívnej úrovne produkcie reči, ktoré sa podieľajú na interpretačnom procese vo vzťahu k momentálnemu *situačnému, kultúrnemu a historickému kontextu* sú následne zhmotnené do konkrétnych jazykových prostriedkov a komunikačných stratégií, ktoré sú kolektívne konkretizované na tzv. úrovni produkcie diskurzu. Táto pozostáva z dvoch subkategórií: *verbálnej a neverbálnej komunikácie* [2].

5. Možnosti zefektívnenia komunikácie manažéra

Vo svetle predchádzajúcich úvah o jednotlivých úrovniach a zložkách Dynamického modelu produkcie reči je možné formulovať konkrétne závery pre oblasť cudzojazyčnej komunikácie v odbornom jazyku. Úspešný manažér by

mal byť schopný jasne si vytýčiť svoj komunikatívny zámer a na základe neho si stručne a vecne sformulovať hlavné myšlienky a argumenty svojej výpovede (napríklad ako riešiť problém v pracovnom kolektíve).

Manažér musí byť schopný aktívne počúvať svojich podriadených zamestnancov, aby bol následne schopný adekvátne zaujať stanovisko a zhmotniť svoj komunikatívny zámer do konkrétnej lingvistickej podoby.

Nesmierne dôležitou sa v tejto súvislosti ukazuje byť schopnosť manažéra poskytnúť spätnú väzbu zamestnancom. Táto môže mať podobu ako verbálnu tak i neverbálnu.

Dôležitý je i výber partnera v komunikácii, nakoľko riešenie každého problému je potrebné starostlivo zvážiť nielen v zmysle možných riešení, ale tiež je nevyhnutné hľadať konsenzus s kompetentnými zamestnancami.

V neposlednom rade je žiaduce, aby sa viedol efektívny manažment samotnej interakcie, pričom v prípade cudzojazyčnej odbornej komunikácie tým rozumíme schopnosť manažéra 'manipulovať' tému interakcie podľa jeho predstáv. Toto je možné docieľiť vhodnými interakčnými stratégiami [2], ktorých nácvik je možné a žiaduci v ďalšom vzdelávaní dospelých v oblasti personálnych a interpersonálnych komunikačných zručností [3].

Záver

Prostredníctvom stručnej analýzy fungovania Dynamického modelu reči vo vzťahu k odbornej komunikácii možno konštatovať, že úspešný manažér by najmä v prípade cudzojazyčnej komunikácie mal byť schopný anticipovať možné komunikačné bariéry a eliminovať ich na minimum výberom vhodných kompenzačných stratégií, dodržiujúc pritom existujúcu sociálnu vzdialenosť. Následne je totiž potom možné vhodne selektovať verbálne a neverbálne prvky interpersonálnej komunikácie v rámci danej komunikačnej udalosti.

Literatúra:

- [1] BROWN, H.D. *Teaching by Principles*. 1. vyd. New Jersey: Prentice Hall Regents, 1994, 467 s. ISBN 0-13-328220-1
- [2] HALUŠKOVÁ, A. *Interpersonálna komunikácia a jej pragmatické aspekty*. 1. vyd. Bratislava: Lingos, 2008, 101 s. ISBN 978-80-89328-07-9
- [3] HLÁSNA, S. Ďalšie vzdelávanie dospelých v oblasti personálnych a interpersonálnych komunikačných a prezentačných zručností. In: *Lingvistické a didaktické aspekty cudzojazyčnej prípravy v komerčnej sfére*. Bratislava : Lingos, 2008, s. 35-40. ISBN 978-80-89328-03-1

- [4] PČOLINSKÁ, A. *Komunikačné stratégie v komunikatívnom vyučovaní cudzích jazykov*. 1. vyd. Sládkovičovo: Vysoká škola Višegrádu s.r.o., Vysoká škola v Sládkovičove, 2009, 112 s. ISBN 978-80-89267-37-8
- [5] SZARKOVÁ, M. *Psychológia pre manažérov a podnikateľov*. 3. vyd. Bratislava: Sprint dva, 2009, 224 s. ISBN 978-80-89393-00-8

EFEKTIVNOST STRUKTURÁLNÍ POLITIKY: ODPOVÍDAJÍ VÝSLEDKY VYNALOŽENÝM FINANČNÍM PROSTŘEDKŮM?

THE EFFICIENCY OF THE COHESION POLICY: DO THE RESULTS CORRESPOND TO THE SPENT FINANCIAL MEANS?

Marie Pechrová, Alena Kolářová

Česká zemědělská univerzita v Praze

pechrova@pef.czu.cz, kolarovaa@pef.czu.cz

Klíčová slova:

tematické operační programy – OP Doprava – OP Lidské zdroje a zaměstnanost – Evropské fondy – efektivnost dotací

Key words:

thematic operational program – TOP Transport – TOP Human resources and employment – European Funds – subsidies efficiency

Abstract:

There are significant differences in the height of gross domestic product (GDP) per capita, income per capita, unemployment rate, in the economy structure among regions in European Union (EU) and in the Czech Republic (CR). These disparities have to be balanced in order to ensure economic growth and competitiveness. Therefore, the structural policy was established in the EU. The article assesses the efficiency of the structural policy of the EU in the CR, particularly operational programmes Human resources and employment (HREOP) and Transport. We come to the conclusion, that the influence of the finances is statistically significant in case of subsidies from HREOP and number of employed and employment rate in 2011. In case of OP Transport the statistically significant influence is only with finances from year 2010 on GDP in a year 2010.

Úvod

Mezi regiony v Evropské unii i v ČR existují značné rozdíly ať již v HDP na osobu, příjmu na osobu, míře nezaměstnanosti a ve struktuře hospodářské činnosti. Tyto diference je třeba vyrovnávat, aby byl zajištěn vyrovnaný hospodářsky růst a konkurenceschopnost republiky jako celku. Specifika každého regionu jsou základním předpokladem rozdílného rozvoje jednotlivých regionů. Termín disparita je používán pro vyjádření „rozdlů zjištěných pomocí vhodných matematických technik, pomocí specifických ukazatelů nebo indexů.”[1] Z hlediska regionální výkonnosti, jsou zkoumány ukazatele, jako je HDP na obyvatele, mzda, příjmy, zaměstnanost atd. Dále se zkoumá dopad

obchodu na celkovou hospodářskou výkonnost nebo zvýšení (či nedostatek) blahobytu. Nerovnost územního rozvoje může vyjadřovat nerovnost mezi sociálními vztahy v různých socio-profesních a ekonomických kategoriích, které představují zejména výsledek dysfunkcí hospodářských a sociálních struktur. „Disparity mezi regiony a v rámci regionů jsou ovlivňovány řadou externích (globalizace, integrace) či vnitřních jevů (vytváření klastrů, vznik růstových pólů, místních lokálních rozvojových institucí zapojených do různých aspektů hospodářského života).“ [1] Combes et al. [5] vysvětlují velké rozdíly mezi regiony ve výši mezd na základě třech předpokladů: a) existují prostorové rozdíly v rozložení pracovní síly; b) jsou rozdíly v dotacích, které nesměřují do lidských zdrojů; c) existují interakce mezi pracovníky nebo mezi firmami, které vedou k růstu produktivity. Významně ovlivňuje disparity také změna v ekonomické a sociální struktuře. Rodríguez-Pose a Gill [9] ukazují, že změny ve složení obchodu předcházejí změnám v regionálních disparitách. Ve svém článku dávají do souvislosti vztah zboží a obchodu primárního sektoru s rozdíly mezi regiony. Pokud podíl obchodu s produkty primárního sektoru „ztrácí význam ve složení celkového obchodu, regionální rozdíly se pravděpodobně zvýší.“ [9]

1. Regionální politika

Přetrvávající rozdíly v regionálním rozvoji v celé EU jasně představuje značnou výzvu pro veřejnou politiku v období po rozšíření. Tvůrci politiky jsou znepokojeni zaostávajícími regiony a snaží se vyvíjet vhodné nástroje na podporu jejich rozvoje. Antonescu uvádí, že „regionální konvergence je hlavním cílem soudržnosti a vyváženého rozvoje na regionální úrovni. Existence regionálních nerovnováh jen oddaluje dosažení tohoto cíle, vyžadující vznik životaschopných a vhodných opatření v novém evropském kontextu.“ [1] Dle Harta, je konvergence regionů členských států „hlavním cílem regionální politiky Evropské unie. Na úrovni EU provozování strukturálních fondů a Fondu soudržnosti představuje většinu explicitních politických nástrojů, jejichž prostřednictvím se EU snaží zlepšit sociální a hospodářský rozvoj ‘zaostávajících’ regionů.“ [7] Řada vnitřních, domácích i externích faktorů, které se vyskytly v rámci Evropských společenství (ES) přispěla v roce 1975 k vytvoření regionální politiky. „Vstup Řecka do EU v roce 1981 a následně Portugalska se Španělskem v roce 1986 zvýšil výrazně ekonomické rozdíly mezi členskými státy.“ [6] Politika musela následně řešit rostoucí rozdíly mezi regiony Společenství, které vyplynuly z přistoupení nových evropských států. Pozdější rozšíření EU v roce 2004 a 2007 přispělo k dalšímu navýšení rozdílů mezi regiony. Politika soudržnosti musí zvážit možnosti vyrovnávání disparit buď vnitrostátním doháněním, anebo omezováním regionálních disparit. Jedná se o složitou otázku, kdy se může zdát, že se regi-

onální politika vzdává spravedlnosti výměnou za výkonnost. [8] Regionální politika a její opatření prošly několika reformami. Od vzniku v roce 1975 znamenal Evropský fond pro regionální rozvoj (ERDF) dramatický nárůst svého rozpočtu. Současně Evropská komise zavedla významné reformy týkající se restrukturalizace procesu přidělování regionální finanční pomoci. [3] Pro aktuální programové období 2007-2013, se politika soudržnosti zaměřuje na tři hlavní cíle: (1) Konvergence, (2) Regionální konkurenceschopnost a zaměstnanost a (3) Evropská územní spolupráce. Hansen zdůrazňuje, že „všeobecně přijímaná definice hospodářské soudržnosti není k dispozici, i přes významnost tohoto cíle.“ [6] Nicméně panuje shoda, že politika by měla podporovat solidaritu mezi regiony a snažit se o snižování regionálních disparit.

2. Efektivnost strukturální politiky EU

Úspěšnost strukturální politiky je dána výší efektů, které přináší. Tyto musí být porovnávány s náklady na jejich dosažení. Kritériem efektivnosti je dosažení co nejvyššího výstupu při minimálních nákladech. Vzhledem k tomu, že na cíle strukturální politiky je vyčleněna značná část rozpočtu, je posuzování její efektivnosti zvláště významné. Hladká [8] upozorňuje, že při realizaci projektů v rámci regionální politiky a poskytování veřejných prostředků je kladen velký důraz na jejich produktivitu, hospodárnost, kvalitu, účelnost a spravedlivost. Dále se v rámci dílčích fází hodnocení projektů přistupuje k „analýze ekonomických i neekonomických ukazatelů, kdy jsou srovnávány vynaložené vstupy a možné výstupy jednotlivých navrhovaných řešení.“ [8] Hart dodává, že tvůrci regionálních politik by se měli neustále ujišťovat, že evropská kohezní politika podporuje dlouhodobý růst území, zatímco se vyvaruje přehřívání ekonomiky či rostoucí hrozbě neudržitelného rozvoje, které mohou vzniknout v důsledku dodatečných poptávkových stimulů poskytovaných skrze evropskou strukturální politiku. [7] Ve své práci zaměřujeme na zhodnocení efektivnosti dotací z operačního programu Lidské zdroje a zaměstnanost (OP LZZ) a Doprava (OP Doprava). Dle Harta [7] jsou investice do dopravní infrastruktury a politiky nezaměstnanosti nejdůležitější pro podporu regionálního růstu. „Doprava představuje složitý socioekonomický systém, který ovlivňuje celou ekonomiku. Nejen že sama vytváří přidanou hodnotu a pracovní místa jako ekonomické odvětví a nabaluje na sebe další obslužné činnosti, ale zprostředkovává také kontakt ekonomických subjektů v prostoru. To dává tomuto odvětví značný územní rozměr, což vedlo mnoho výzkumníků k tomu, že dopravu, tedy především dopravní náklady produkce, kladli jako významný faktor regionálního rozvoje.“ [4]

3. Metodika

Ačkoli politika soudržnosti EU využívá pro účely statistického hodnocení regiony NUTS 2, v příspěvku analyzujeme dopady regionální politiky na nižší úrovni samosprávných celků, tj. krajů NUTS 3 za účelem vyšší detailnosti a vypovídací schopnosti. Kromě toho, úroveň NUTS 2 je uměle vytvořenou jednotkou a nemá v ČR dlouhou tradici. Výchozím předpokladem pro hodnocení je popis současného stavu distribuce finančních prostředků z OP LZZ a OP Doprava mezi kraje v České republice. Nejprve byly selektovány projekty realizované v rámci výše uvedených programů a ke každému projektu byla přiřazena oblast, ve které byl realizován (v případě OP LZZ) nebo podle sídla firmy (OP Doprava). V případech, kdy nešlo přesně stanovit místo realizace, bylo rozhodujícím sídlo příjemce dotace. Aktuální seznam příjemců ze všech strukturálních fondů je veřejně přístupný na webových stránkách Ministerstva pro místní rozvoj. Výše dotací byla porovnávána s efekty programu. Jestliže je cílem programu OP LZZ snížit nezaměstnanost a podpořit zvyšování zaměstnanosti, musí být vynaložené finance porovnávány s relevantními výstupy. Jako indikátor pro porovnání byla zvolena míra nezaměstnanosti, počet zaměstnaných a míra zaměstnanosti v jednotlivých regionech. Vzhledem k tomu, že OP LZZ začal plně fungovat až v roce 2011, musíme omezit analýzu pouze na tento rok. Kromě stavu byly porovnávány i změny mezi lety 2010 / 2011. U OP Doprava byla zvolena jako míra výstupu celková ekonomická úroveň. Univerzálním měřítkem ekonomické vyspělosti regionu je výše HDP. Program začal fungovat již v roce 2008, a proto jsou posuzovány výstupy již od tohoto roku. Vzhledem k nedostupnosti údajů o výši HDP na regionální úrovni za rok 2011 a 2012 však analýza končí rokem 2010. Komparovány byly finanční prostředky z OP Doprava s výší HDP v letech 2008, 2009 a 2010 a rovněž s absolutními meziročními změnami HDP mezi lety 2008 / 2009 a 2009 / 2010. Pro zhodnocení statistické významnosti závislosti dotací z fondů OP LZZ a z OP Doprava a výstupu je použit Pearsonův korelační koeficient. Slouží pro měření lineární závislosti dvou proměnných. Nulová hypotéza říká, že neexistuje korelace mezi dvěma proměnnými. Vzorec pro výpočet koeficientu je následující (1):

$$r = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2 \sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}} \quad , \quad (1)$$

kde x představuje hodnotu vstupu (tj. dotací) a y hodnotu výstupu (tj. indikátoru). Pearsonův koeficient nabývá hodnot od -1 do 1. Pokud se jeho hodnota pohybuje kolem 0,1, závislost je malá, kolem 0,3 je střední a kolem 0,5 vysoká. Hodnota je porovnávána buď s kritickou hodnotou studentova t-roz-

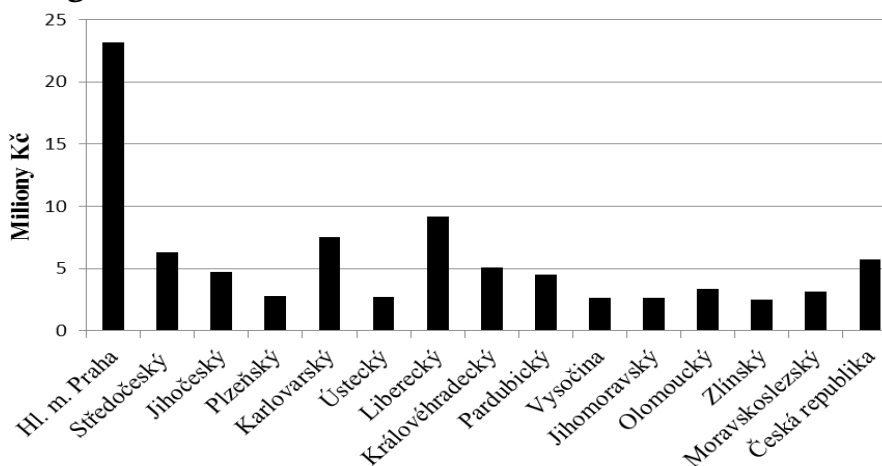
dělení, nebo lze využít vypočítanou p-hodnotu. Jestliže je p-hodnota vyšší než hladina významnosti alfa (například 0,05), nelze zamítnout nulovou hypotézu H_0 . Těsnost závislosti pak není statisticky významná. U statisticky významných Pearsonových koeficientů byly výsledky zobrazeny v grafu. Regresní přímka rozdělila regiony na dvě skupiny podle vztahu vstupu a výstupu. Regiony nad regresní přímkou lze považovat za efektivně hospodařící, protože jsou schopny s nižšími financemi udržovat nízkou nezaměstnanost (nebo naopak vysokou zaměstnanost). Naopak regiony pod lineární funkcí neumí efektivně využívat dotaci pro snížení nezaměstnanosti (resp. zvýšení zaměstnanosti). Obdobně i u OP Doprava regiony nad diagonálou dosahují s danými dotacemi vyšších výstupů. Testování statistické významnosti bylo provedeno za pomoci ekonometrického SW Gretl. Regresní přímky byly vykresleny v grafech MS Excel.

4. Výsledky

4.1 Efektivnost operačního programu Lidské zdroje a zaměstnanost

Průměrná částka na jeden projekt v roce 2010 byla 4 mil. Kč. V roce 2011 vzrostla na 4,6 mil. Kč a v roce 2012 až na 12,5 mil. Kč. Počet projektů se v průběhu sledovaného časového období zvýšil 5 krát. U distribuce projektů realizovaných z OP LZZ je na první pohled patrná nerovnoměrnost. Projekty, na které byla alokována největší průměrná částka, byly realizovány v Praze (průměrný projekt měl hodnotu 23 mil. Kč), nejmenší částka na jeden projekt (2,5 mil. Kč) byla ve Zlínském kraji. Obecně lze konstatovat, že projekty se soustředily do velkých měst, což reflektuje lepší pozici větších měst čerpat prostředky skrze propracovanější systém informací, podpory a větší srozumění s implementačními dokumenty.

GRAF 1: Průměrná částka projektu realizovaných v regionech ČR ve 2010-2012



Zdroj: vlastní výpočty

Co se týče efektivnosti, předpokládá se, že finance napomohou snížení míry nezaměstnanosti, respektive zvýšení počtu zaměstnaných a míry zaměstnanosti v daném regionu. Jestliže porovnáme vztah mezi výší přijatých dotací v jednotlivých regionech ČR v roce 2011 s mírou nezaměstnanosti v těchto regionech ve stejném roce, závislost je nepřímá, tj. region, který přijal vyšší dotace má nižší nezaměstnanost. Vliv dotací na míru nezaměstnanosti je poměrně silný, protože Pearsonův koeficient korelace dosahuje hodnoty -0,41. Přesto je ale statisticky nevýznamný (hladina významnosti je nižší než vypočtená p-hodnota testu). Obdobně i vztah mezi dotacemi z OP LZZ a změnou meziroční míry nezaměstnanosti mezi lety 2010 a 2011 je statisticky nevýznamný.

TAB. 1: Vztah mezi dotacemi a mírou nezaměstnanosti

Dotace \ Míra nezaměstnanosti		2011	Změna 2011-2010
2011	Pearson. kor. koef.	-0,41	0,10
	p-hodnota	0,15	0,73

Zdroj: vlastní výpočty

Dále byl zkoumán vztah mezi výší dotací a počtem zaměstnaných v daném roce. Zde byl Pearsonův korelační koeficient ve výši 0,57, což poukazuje na silnou lineární závislost. Čím vyšší dotace, tím vyšší počet zaměstnaných v konkrétním regionu. Vliv dotací je navíc i statisticky významný - dokonce na hladině významnosti 0,04, tj. s 96 % pravděpodobností existuje lineární vztah mezi těmito dvěma proměnnými. Finanční prostředky z OP LZZ vynaložené v roce 2011 mají i silný a statisticky významný vliv na meziroční změnu v počtu zaměstnaných. Pearsonův korelační koeficient ukazuje na silnou závislost a p-hodnota 0,02 umožňuje s přehledem zamítnout nulovou hypotézu. Nicméně koeficient je oproti předpokladům záporný. Je to dáno tím, že mezi lety 2010 a 2011 dramaticky klesl počet zaměstnaných v Praze. Z tohoto důvodu také došlo ke zkreslení výsledků. Po vynechání Prahy z pozorování je pro ostatní regiony Pearsonův korelační koeficient již kladný, ale relativně nízký (0,13) a navíc statisticky nevýznamný. Mezi dotacemi z OP LZZ a meziroční změnou počtu zaměstnaných v regionech ČR je tedy pouze slabý lineární vztah.

TAB. 2: Vztah mezi dotacemi a počtem zaměstnaných

Dotace \ Počet zaměstnaných		2011	změna 2011-2010	změna 2011-2010*
2011	Pearson. kor. koef.	0,57	-0,62	0,13
	p-hodnota	0,03	0,02	0,67

* v datech není zahrnuta Praha

Zdroj: vlastní výpočty

Nakonec byly finance z OP LZZ v jednotlivých regionech porovnány s mírou zaměstnanosti. Komparace byla opět provedena pro rok 2011. Zde je lineární vztah mezi proměnnými dostatečně patrný. Korelační koeficient dosahuje hodnoty 0,75 a je statisticky významný, protože p-hodnota je 0,002. Bližší analýza vztahu mezi granty poskytovanými v rámci OP LZZ a změn v míře zaměstnanosti mezi lety 2010 a 2011, ukazuje silný lineární vztah, který je statisticky významný. Opět je zde problém se znaménkem. V Praze došlo meziročně k výraznému úbytku v počtu zaměstnaných, tím i v míře zaměstnanosti. Vynecháme-li z výpočtu údaje za Prahu, vztah mezi dotacemi a mírou zaměstnanosti je výrazně slabší a statisticky nevýznamný.

TAB. 3: Vztah mezi dotacemi a počtem zaměstnaných

Dotace \ míra zaměstnanosti		2011	Změna 2011-2010	změna 2011-2010*
2011	Pearson. kor. koef.	0,75	-0,58	0,13
	p-hodnota	0,00	0,03	0,66

* v datech není zahrnuta Praha

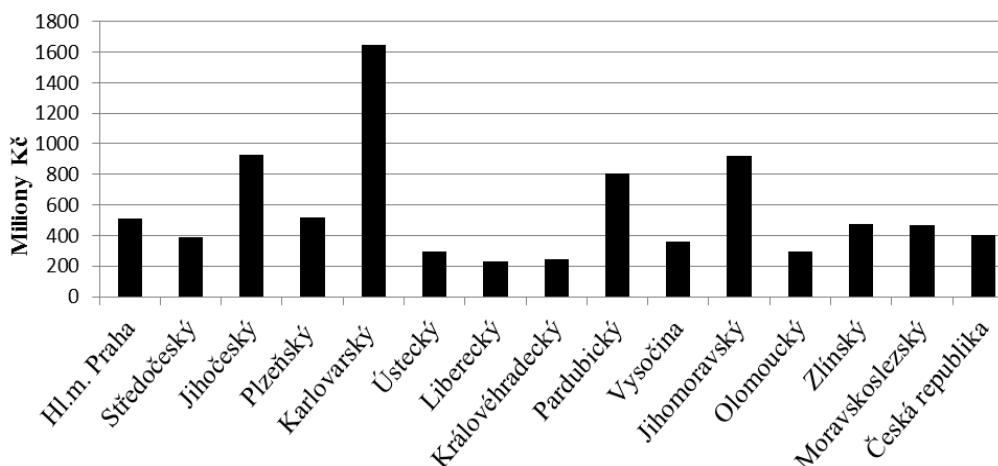
Zdroj: vlastní výpočty

Můžeme tedy shrnout, že význam dotací z OP LZZ je především v tom, že mají statisticky významný vliv na míru zaměstnanosti v daném regionu (v daném roce, kdy byla většina těchto prostředků vyplacena a využita).

4.2 Efektivnost operačního programu Doprava

Průměrná částka projektu realizovaného z OP Doprava byla ve výši 510 mil. Kč, nicméně mezi obdrženy dotacemi jednotlivými regiony je významný rozdíl. Nejvíce celkových prostředků získal Jihočeský kraj a nejméně Královéhradecký. Uvedený graf č. 2 uvádí rozdíly mezi průměrnými částkami projektů v regionech ČR. Je patrné, že Karlovarský kraj realizoval nejdražší projekty (1 135 mil Kč nad průměrem).

GRAF 2: Průměrná částka projektu realizovaného v krajích v letech 2008-2012



Zdroj: vlastní výpočty

U OP Doprava byla výše dotací porovnávána s mírou ekonomické vyspělosti regionu, za kterou bývá obecně považována výše HDP v běžných cenách. Finance vynaložené v roce 2008 v jednotlivých regionech měly relativně silný lineární vztah s HDP v běžných cenách v daném regionu. Závislost však byla oproti očekávání negativní. Může to být způsobeno tím, že pro některé regiony nejsou dostupné hodnoty výše alokovaných dotací, protože v daném roce v této oblasti nebyl implementován žádný projekt. Obdobně i vztah dotací v roce 2008 a výše HDP o rok později i vztah dotací v roce 2009 a HDP ve stejném roce je nepřímý a statisticky nevýznamný. Statisticky významný vliv měly ale proinvestované prostředky v roce 2008 na meziroční změnu HDP (2008 / 2009). Hodnota Pearsonova korelačního koeficientu má očekávané znaménko a je i velmi vysoká (0,58). Můžeme tedy konstatovat, že existuje silný lineární vztah mezi dotacemi v roce 2008 a růstem HPD, který je navíc i statisticky významný (i když pouze na hladině významnosti 0,1.) Působení financí alokovaných v roce 2008 na změnu HDP mezi lety 2009 a 2010 je relativně silné, nicméně negativní a rovněž statisticky nevýznamné.

Nápodobně i dotace z roku 2009 nemají statisticky významný vliv na změnu ve výši HDP v b. c. mezi lety 2009 a 2010. Vztah je navíc spíše neutrální, protože Pearsonův korelační koeficient se pohybuje kolem nuly. Významný vztah mezi dotacemi a HDP byl ale zjištěn u finančních prostředků vynaložených v roce 2010 na výši HPD v b. c. ve stejném roce. Pearsonův korelační koeficient ve výši 0,83 ukazuje na silný lineární vztah. Tento je navíc i statisticky významný. Lze shrnout, že vztah dotací z programu Doprava a HDP v b. c. je statisticky významně lineární pouze v roce 2010.

TAB. 4: Vztah mezi dotacemi a mírou ekonomické vyspělosti

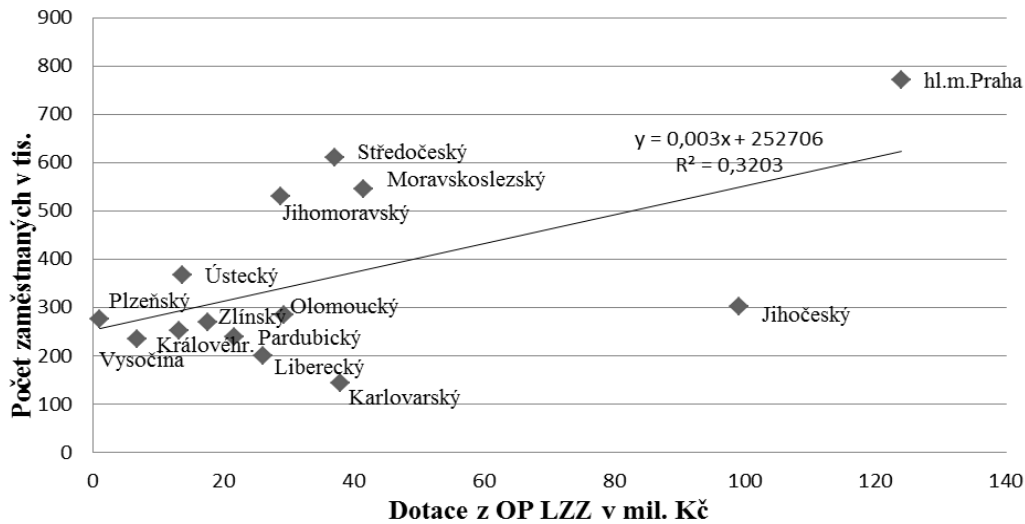
Dotace \ HDP v b.c.		2008	2009	2010	změna 2009- 2008	změna 2010- 2009
		2008	Pearson. kor. koef.	-0,50	-0,50	
	p-hodnota	0,17	0,17		0,10	0,19
2009	Pearson. kor. koef.		-0,05			-0,08
	p-hodnota		0,90			0,84
2010	Pearson. kor. koef.			0,83		
	p-hodnota			0,01		

Zdroj: vlastní výpočty

Úspěšnost regionů v implementaci OP LZZ

Pro následující podrobnější analýzu, jak si jednotlivé regiony vedly v efektivnosti využívání dotací, budou vybrány lineární vztahy mezi dotacemi a indikátory, které se prokázaly být statisticky významnými. U programu OP LZZ se detailně podíváme na vztah výše dotací a počtu zaměstnaných a na míru zaměstnanosti v roce 2011. Zhodnotíme, které regiony si vedou nadprůměrně a které podprůměrně. Regresní přímka pro vztah dotací z OP LZZ a počtu zaměstnaných má kladnou směrnici. Znamená to, že dotace mají pozitivní vliv na počet zaměstnaných obyvatel v daném regionu. Jestliže je alokována vyšší částka dotace, počet zaměstnaných je obecně vyšší. Nicméně takto tomu není ve všech zkoumaných regionech. Při zobrazení korelačního pole hodnot (viz graf č. 3), je možné vidět, že některé regiony si vedou nadprůměrně, zatímco jiné zaostávají. Pod přímkou se nachází regiony, které s daným objemem finančních prostředků evidentně nehopodají příliš efektivně, jelikož existují i regiony, které umí vytvořit větší výstup s obdobnou výší finančních prostředků. Například v Libereckém kraji s dotací ve výši 40 mil. Kč alokovaných v roce 2011 dokázali zajistit 199 tis. zaměstnaných. S obdobnou výší dotace však Středočeský kraj dokázal vytvořit 611 tis. pracovních míst. Samozřejmě záleží na velikosti regionu daný počtem obyvatel. Proto je lépe porovnávat relativní míru zaměstnanosti. Regresní přímku pro lineární vztah výše dotací z OP LZZ a zaměstnanosti je zachycena na grafu č. 3.

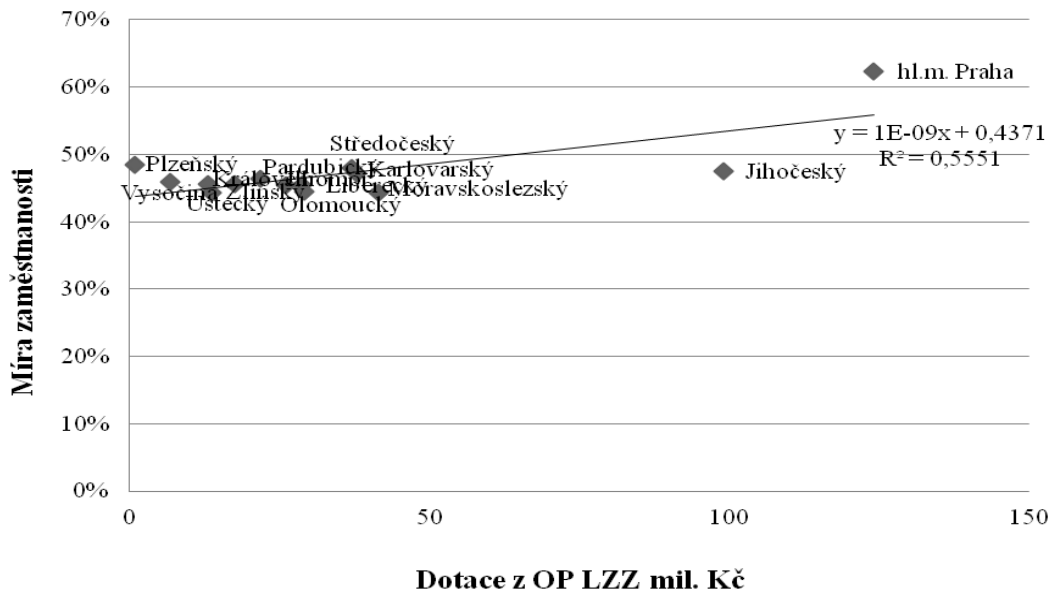
GRAF 3: Porovnání dotací z OP LZZ s počtem zaměstnaných (rok 2011)



Zdroj: vlastní zobrazení

Vliv dotací z OP LZZ na míru zaměstnanosti je znázorněn na grafu č. 4. Sklon regresní přímky je pozitivní, což poukazuje na to, že při vyšších finančních prostředcích se míra zaměstnanosti zvyšuje. Největší míra zaměstnanosti je v Praze. Praha také, což není překvapivé, obdržela nejvíce finančních prostředků z OP LZZ. Nejnižší míra zaměstnanosti byla v roce 2011 v Libereckém kraji, kam bylo investováno 26 mld. Kč. Druhá největší částka však byla alokována do Jihočeského kraje, kde zaměstnanost dosahovala 47,53 %. Většina regionů se pohybuje co do využití finančních prostředků kolem regresní přímky, využití financí je tedy přiměřené.

GRAF 4: Porovnání dotací OP LZZ s mírou zaměstnanosti (rok 2011)

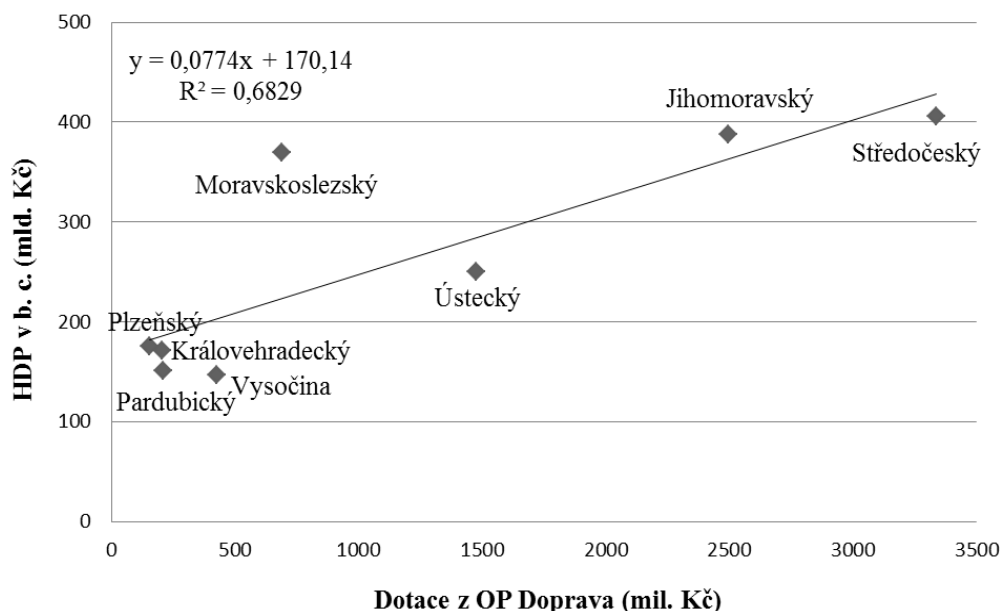


Zdroj: vlastní zobrazení

Úspěšnost regionů v implementaci OP Doprava

U OP Doprava se zaměříme podrobněji na vztah financí v roce 2010 a výše HDP v tomto roce. Jednotlivé regiony jsou zobrazeny v dvourozměrném grafu, kde je vždy na ose x nanesena výše dotace a na ose y hodnota příslušného indikátoru. Na grafu č. 5 můžeme vidět, že Moravskoslezský a Jihomoravský kraj si vedou značně nadprůměrně co do využití dotací z OP Doprava. Podprůměrně si vede Vysočina, která s 3,3 krát nižšími finančními prostředky než má Moravskoslezský kraj má 2,5 krát nižší úroveň HDP v b. c. K průměru se blíží Plzeňský kraj, který s 155 mil. Kč měl HDP v b. c. v roce 2010 175 mil. Kč. Obdobně přiměřeně využíval finanční prostředky i Královehradecký kraj.

GRAF 5: Porovnání dotací OP Doprava s výší HDP v b. c. (rok 2010)



Zdroj: vlastní zobrazení

Závěr

Článek zhodnotil efektivnost fungování strukturální politiky EU v České republice, konkrétně OP Lidské zdroje a zaměstnanost a OP Doprava. Výsledky byly získány komparací dotací v daném regionu s výší výstupu. Na základě statistického testování vlivu výše vynaložených finančních prostředků v rámci OP Lidské zdroje a zaměstnanost s výší nezaměstnanosti v daných regionech docházíme k závěru, že vliv finančních prostředků je statisticky nevýznamný. Naopak statisticky významný vliv měly dotace na počet zaměstnaných a míru zaměstnanosti v daném roce a regionu. Porovnání výsledků OP Doprava bylo provedeno s výší HDP v b. c. v regionu (jako ukazatelem ekonomické úrovně daného regionu). Výsledky ukázaly statisticky významný vliv dotací z roku 2010 pouze na HDP v roce 2010.

Poděkování:

Tento příspěvek vznikl v rámci grantu: “Využití finančních prostředků fondů EU pro rozvoj venkova” číslo 20121054:11110/1312/3112 Interní grantové agentury PEF ČZU.

Literatura:

- [1] ANTONESCU, D. *Identifying Regional Economic Disparities and Convergence in Romania*. Journal of Knowledge Management, Economics and Information Technology Vol. 2.2, p. 1 – 32.
- [2] BACHE, I. *Politics of European Union Regional Policy*. Multi-Level Governance or Flexible Gate Keeping? Sheffield Academic Press Ltd.: Sheffield, 1998. ISBN 1-85075-863-7.
- [3] CASELLAS, A. N., GALLEY, C. C. *Regional Definitions in the European Union: A Question of Disparities?* Regional Studies, 1998, Vol. 33.6, p. 551 - 558
- [4] Český statistický úřad, *Regional Time Series* [Online], 2012, [cit. 2012-08-12]. Dostupné z: http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/regionalni_casove_rady
- [5] COMBES, P., P., DURANTON, G., GOBILLON, L. Spatial wage disparities: Sorting matters! Journal of Urban Economics, 2008, Vol. 2008.63, p. 723-742.
- [6] HANSEN, H., HERRMANN, R. *The two dimensions of policy impacts on economic cohesion: Concept and illustration for the CAP*. Elsevier Ltd., Food Policy 37, 2012, p. 483-491.
- [7] HART, M. *Policy Studies*, Vol. 28, Taylor & Francis, 2007, No 4. p. 295 – 308, ISSN 0144-2872
- [8] HLADKÁ, M.; *Efektivnost programového financování neziskových organizací*, [Online], [2012-11-24], Dostupné z: http://www.e-cvns.cz/soubory/Opava_Hladka.pdf
- [9] RODRÍGUEZ-POSE, A., GILL, N. *How Does Trade Affect Regional Disparities?* World Development, 2006, Vol. 34.7, p. 1201 - 1222

**AKTUÁLNÍ TRENDY INTERKULTURNÍHO MANAGEMENTU
V GLOBÁLNÍM SVĚTĚ: ZNALOSTNÍ TRANSFER
A KONKURENCESCHOPNOST**

**CURRENT INTERCULTURAL MANAGEMENT TRENDS IN THE GLOBAL
WORLD: KNOWLEDGE TRANSFER AND COMPETITIVENESS**

Marcel Pikhart

Univerzita Hradec Králové
marcel.pikhart@uhk.cz

Klíčová slova:

mezinárodní management – interkulturní management – obchodní komunikace

Key words:

international management – intercultural management – business communication

Abstract:

Intercultural business education is increasingly more supported in all kinds of business, managerial and marketing training at high schools and universities in the EU and also in various institutions supporting training and education of employees for competitiveness. There are several studies trying to quantify financial impact on companies in case of ineffective communication in the language of the target market. The loss of business opportunities is mostly caused by misunderstandings and communication problems between both business parties and bad relationship between the management of the two companies induced by the intercultural misinterpretation therefore enhanced intercultural competence can enhance competitiveness.

Úvod

Interkulturní obchodní kontakty napříč všemi kontinenty posilují a můžeme předpokládat, že v následujících desetiletích budou narůstat na intenzitě, přičemž poroste poptávka po interkulturně kompetentních zaměstnancích schopných vyjednávat a komunikovat v internacionálním a interkulturním prostředí globálního trhu [7]. Přenositelnost jazykových znalostí do obchodní sféry má silnou podporu jak ekonomickou, tak politickou ve vládách EU, jakožto nástroj k pomoci firmám v zahraničním obchodě a k posílení konkurenceschopnosti a obchodní bilance státu. Clarke [1] provedl výzkum týkající se komunikačních a interkulturních kurzů pro exportní management s jasnými výsledky hovořící právě o nezbytném bezztrátovém transferu informací a jejich další potenciální přenositelnosti z jedné oblasti do druhé.

1 Komunikace, realizace ekonomicko-výrobních procesů a jazykový průmysl

Vzdělávání v cizím jazyce není už pouhá akvizice jazykové komunikační kompetence, ale spíše interkulturní komunikativní kompetence [8, 2], která nám umožňuje efektivně komunikovat i v kulturně odlišném prostředí a transcendovat svou kulturu pro lepší pochopení druhé [6, 151-158]. Výzkumy jednoznačně prokazují, že je silná tendence ve prospěch výuky interkulturní kompetencí a tento trend bude pravděpodobně s posílením globalizace narůstat.

Po sčítání obyvatel v USA v roce 2000 vládní úřady začaly upozorňovat, že došlo k proměně obchodního prostředí ve Spojených státech, kde se trh rozšířil napříč národními, kulturními i etnickými hranicemi, podobně jako trh práce. Mezinárodní trh práce je stále více vystavěn na modelu, kde vyspělé národy jako USA musí s větším úsilím přitahovat nekvalifikovanější pracovníky, a firmy tak přijímají nové strategie k lepšímu umístění se na konkurenčním globálním trhu [2, 4-5].

Společnosti musí v globálním měřítku pochopit trendy a implementovat postupy umožňující efektivní akvizici a retenci klientů, kteří jsou signifikantně odlišní od klientů před několika málo lety. Životaschopnost a konkurenceschopnost organizace bude záviset na znalostech, dovednostech a postojích zaměstnanců v tomto globálním světě podnikání. Eckert upozorňuje [2, 5], že kritickými se stanou emoční inteligence a interkulturní komunikace, manažerské postupy podporující inovaci a vzdělávání a kompetence pracovat napříč kulturami. Nejúspěšnější organizace s největší konkurenční výhodou budou ty, které si vypěstují a udrží schopnosti nejefektivněji zvládat výzvy interkulturního globálního světa, neboť výhoda konzistentní excelence je přímo vázána na schopnost komunikace v tomto diverzifikovaném světě. „Interkulturní kompetence je nyní zásadním požadavkem a jako takový předpokládá, že v organizacích vzniknou nové proaktivní strategie, které jim umožní konkurovat na globálním trhu, zatímco jednotlivci budou rozvíjet dovednosti, které je připraví k interakci a spolupráci s jinými jednotlivci z různých kulturních prostředí a perspektiv“ [2, 5].

2 Jazyk jako nástroj pro získání konkurenční výhody

Základní cíle jazykového vzdělávání opakovaně potvrzované dokumenty Evropské unie jsou vybavit občany EU jazykovými nástroji tak, aby uspěli v mezinárodních výzvách ve vzdělání, kultuře, vědě, obchodu a průmyslu, a aby byli schopni vyhovět multijazykovým a multikulturním potřebám EU rozvinutím jazykových schopností umožňující jim komunikaci napříč jazykovými a kulturními bariérami (viz např. projekty Vzdělávání pro konkurenceschopnost, Vzdělávání pro růst, atp.).

V roce 2003 publikovali Lloyd-Reason a Mughan výsledky svého výzkumu ve studii *The Competing Effectively in International Markets*, ve které zkoumali SMEs (do 249 zaměstnanců) a procesy jejich internacionalizace na východě Anglie. Cílem celého projektu bylo identifikovat úspěšné aspekty mezinárodního obchodního plánování, resource managementu, znalostního rozvoje, které by mohly být přenositelné napříč celým sektorem prostřednictvím vzdělávání, tréninku a různých forem školení [3]. Výzkum byl proveden ve více než 1200 SMEs v letech 2002 až 2003 u klíčových zaměstnanců odpovědných za mezinárodní aktivity (obvykle majitel společnosti). Autoři výzkumu klasifikují společnosti do pěti typů ohledně jejich internacionálních a interkulturních aktivit:

- (i) Zvědavé – přemýšlejí o mezinárodní obchodní aktivitě, ale doposud se o ní nepokusily.
- (ii) Frustrované – dříve se pokoušely o zahraniční spolupráci nebo jsou příležitostně zapojené do mezinárodního obchodu, ale nepokoušejí se už aktivně z důvodu dřívější negativní zkušenosti.
- (iii) Váhavé – mají omezenou zkušenost a relativně rozvinuté obchodní dovednosti na mezinárodním trhu, ale stále se potýkají s velkými problémy. Jejich mezinárodní působení je spíše statické než aktivní, ztratily totiž počáteční nadšení, a potřebují proto řešení šité na míru, které však není v současnosti snadno dostupné.
- (iv) Nadšené – mají značnou zkušenost v mezinárodní aktivitě a jsou silně motivované k rozvoji v této oblasti, ale zakoušejí problémy s tímto růstem.
- (v) Úspěšné – získaly rozsáhlé zkušenosti s mezinárodní aktivitou a mají několik zásadních obchodních úspěchů, jsou si vědomy problémů a nedostatků a mají silnou motivaci po zlepšení své mezinárodní působnosti. Mají specifické požadavky na znalosti a dovednosti, které však nejsou uspokojené současnou nabídkou.

Pro získání konkurenční výhody je to právě interkulturní vzdělávání, které může umožnit nalezení inovovaných obchodních strategií v nově se rozvíjícím obchodním prostředí globálního světa. Pro tuto potřebu stanovili Lloyd-Reason a Mughan [5] akční program, jehož základní závěry jsou následující. Cílem projektu bylo získání informací ohledně posílení konkurenceschopnosti na mezinárodním trhu prostřednictvím nalezení základních aspektů mezinárodního obchodního plánování, logistiky, posílení tržní inteligence a rozvoj znalostí přenositelných napříč obchodním sektorem adekvátním školením a vzděláváním. Zkoumané firmy poskytly jasné odpovědi na otázky ohledně jejich potřeb týkajících se mezinárodních aktivit, a vý-

zkum tak identifikoval množství iniciativ, které mohou uspokojit jejich potřeby v mezinárodní spolupráci.

Hlavním prostředkem k docílení optimalizace v mezinárodním obchodě je transfer znalostí od poslední kategorie firem, tj. od úspěšných (best practice transfer), přestože i tato skupina vyžaduje další rozvoj dovedností a znalostí, popřípadě další podporu. Velké množství firem z této skupiny projevilo dokonce zájem o další rozvoj pokročilých manažerských dovedností tak, aby zcela využily příležitostí v kontaktu se zahraničními partnery. Autoři výzkumu navrhují proto vytvoření podpůrných materiálů se zkušenostmi best practice z daného regionu obsahující základní případové studie, techniky řešení problémů a odkazy na podpůrné organizace zajišťující školení v dané oblasti rozvoje manažerských dovedností u SME manažerů. Dalšími kroky mají být mezinárodní partnerský program rozvíjející mezinárodní síť zaměřené na výzkum a inovace, program poskytnutí mezinárodních mentorů, workshopů pro skupiny manažerů SME ke sdílení společných problémů a nalezení jejich řešení. Hovoří se zde také o vhodnosti projektu sledování vybraných firem z regionu, jakým způsobem se jim daří v jejich mezinárodních aktivitách, když přecházejí z prvních fází zvědavosti až do poslední, tj. když opakovaně dosáhnou zásadních úspěchů v mezinárodním obchodě. Největší důraz a podpora by však měla být zaměřena na váhavé a nadšené skupiny podniků, neboť zde je největší potenciál pro posílení konkurenceschopnosti v mezinárodních aktivitách a tím i produktivity v daném regionu.

Závěr

Globalizace zdůrazňuje fakt, že je nutné se soustředit na výzkum kultury, a interkulturní komunikace se tak stává ústředním tématem managementu i aplikované lingvistiky. Literatura důkladně popisuje význam komunikace a důvěry v řízení organizačních struktur a pro zvýšení výkonnosti jednotlivce i celé společnosti, nicméně empirické podložení tohoto faktu bylo nedostatečné, proto Thomas et al. [9] jasně prokázali specifické propojení mezi komunikací a důvěrou, organizační otevřeností a zapojením zaměstnanců. V komunikačních procesech je podstatná kvalita informací pro zajištění (popř. posílení) důvěry mezi vedením firmy a jejími zaměstnanci, ale také na úrovni zaměstnanců samotných. Interkulturní komunikace v mezinárodním obchodě a interkulturním managementu nám v globálním světě umožní reagovat adekvátně v interakci s ostatními ne podle toho, co jsme o nich slyšeli, ale podle toho, jak je vnímáme sami. Vyhneme se tak snadným odpovědím ohledně vnímání jiných kultur, tradic a odlišností, které by mohly způsobit nedorozumění a zbytečné ztráty; ostatní kultury budeme tak vnímat jako složité fenomény vyhýbající se jakékoli zjednodušené interpretaci a nabízí se

nám tak možnost vytvoření komunikačních prostředků a postupů, jež současný svět vyžaduje.

Literatura:

- [1] CLARKE, W.M. An assessment of foreign language training for English-speaking exporters. *Journal of European Industrial Training* 23 (1), 1999, s. 9-15.
- [2] ECKERT, S. *Intercultural Communication*. Mason: Thomson Higher Education, 2006.
- [3] LLOYD-REASON, L., MUGHAN, T. *Competing Effectively in International Market: Identifying Need, Sharing Best Practice and Adding Value to the Eastern Region through Skills and Knowledge Transfer*. Anglia Ruskin University, 2003.
- [4] MUGHAN, T. Exporting the Multiple Market Experience and the SME Intercultural Paradigm. In *Becoming Interculturally Competent through Education and Training*. Ed. Anwei Feng, Mike Byram and Mike Fleming. Bristol, Buffalo, Toronto: Multilingual Matters, 2009, s. 32-52.
- [5] MUGHAN, T., LLOYD-REASON, L. The H.I.G.H.E.R. Project (High International Growth and the Higher Education Resource). In *Putting Work Based Learning into Practice. The proceedings of the University Vocational Awards. Council Annual Conference*. Edited by Simon Roodhouse, Madeleine Bowley and Caroline McKeivitt. York: University Vocational Awards Council, 2007, s. 95-104.
- [6] NOVINGER, T. *Intercultural Communication: A Practical Guide*. Austin: University of Texas Press, 2001.
- [7] PILLER, I. Intercultural Communication. In *The Handbook of Business Discourse*. Ed. Francesca Bargiela-Chiappini. Edinburgh: Edinburgh University Press, 2009, s. 317-328.
- [8] SERCU, L. (ed.) *Foreign Language Teachers and Intercultural Competence: An International Investigation*. Clevedon, Buffalo, Toronto: Multilingual Matters, 2005.
- [9] THOMAS, G. F., ZOLIN, R., HARTMAN, J. L., The Central Role of Communication in Developing Trust and its Effect on Employee Involvement. *Journal of Business Communication*, Vol. 46, Number 3, July 2009, s. 287-310.

NOVÉ TRENDY V METODÁCH MANAGEMENTU ORGANIZACÍ NEW TRENDS IN METHODS OF ORGANIZATIONS' MANAGEMENT

Zbyněk Pitra

Univerzita Hradec Králové

zbynek.pitra@uhk.cz

Klíčová slova:

inovační aktivity – model podnikání – podnikatelská etika – společenská odpovědnost organizace – udržitelný rozvoj

Key words:

business model – business ethics – corporate social responsibility – innovation – sustainable development

Abstract:

The article deals with application of new management methods that react on social demand for a sufficient change of today businesses' behavior. The author presents how the complex approach to innovation activities that is based on so called "3I principle" causes a new business model - preferring the shared value offer - deployment. Such business model innovation forces the business leaders to exploit methods that satisfy corporate social responsibility rules as well as the business ethics obligations.

Úvod

Přímý účastník Světové ekonomického fóra, konaného v roce 2012 tradičně ve švýcarském Davosu, T. Sedláček, charakterizoval jeho atmosféru slovy: Nikdy jsem neviděl pohromadě tolik chytrých a zároveň bezradných lidí pohromadě. Na programu Fóra bylo hledání východisek ze současných problémů globální světové ekonomiky. Martin Wolf, komentátor listu Financial Times, vyjmenoval ve zkratce sedm problémových oblastí dnešního světa, kterým je nutno věnovat prioritní pozornost, pomocí následujícího seznamu:

1. Finanční makro-nestabilita - tendence ekonomiky chovat se maniodepresivně (bláznivě investovat v době růstu a šíleně spořit v době propadu)
2. Neschopnost státních institucí tuto nemoc tlumit
3. Nerovnosti v platech a tematika ohodnocení práce
4. Vlastnické a manažerské struktury
5. Daňové otázky
6. Nezdravý průnik peněz a moci

7. Globalizace veřejných statků (jak se starat společně o společnou planetu)

Položíme-li si ve vztahu k tomuto seznamu klíčovou otázku: Jak vnímat velké výzvy dnešní globální situace?, pak si při hledání odpovědí na ni musíme uvědomit zásadní skutečnost: Tyto problémy představují příležitost k rozvoji dosud opomíjených předností tržní ekonomiky.

Využití této příležitosti vyžaduje, abychom si jasně uvědomili, že to jsou společenské potřeby, ne ekonomické zájmy jednotlivých podnikatelských subjektů, které definují dnešní trhy. Léty prověřená zásada nás učí, že dochází-li ke změnám v okolí organizace, musí její vnitřní prostředí na tyto změny adekvátně reagovat. Musí se přizpůsobit novým požadavkům okolí! Vedoucí představitelé každé současné organizace proto musí - v zájmu zabezpečení jejich dalšího dlouhodobě udržitelného rozvoje - zajistit simultánní plnění dvou základních požadavků [1]:

- (a) udržovat aktuální podnikatelskou výkonnost organizace;
- (b) připravovat podmínky pro její další zvyšování v budoucnosti.

Znamená to zajistit maximální účelnost a efektivitu fungování stávajícího modelu podnikání každé organizace a zároveň připravovat jeho úspěšnou inovaci a s tím spojenou změnu jejího podnikatelského chování.

1. Koncept „3I“

Východiskem pro uskutečnění takových změn ve fungování moderních organizací (a nejenom podnikatelských subjektů!) ve druhé dekádě 21. století je **uplatnění konceptu „3I“** – což jsou zkratky tří základních pojmů, charakterizujících tento koncept: inovace, infrastruktura, instituce. Jeho aplikaci lze stručně charakterizovat takto:

- využít nové technologie k provedení podstatné změny (tj. *inovace!*) podnikatelského chování současných organizací;
- vybudovat externí prostředí (tj. *infrastrukturu!*) příznivé pro přijetí inovačních aktivit v něm působících organizací;
- změnit poslání stávajících společenských *institucí* tak, aby podporovaly zvyšování společenského prospěchu (rozvoj společensky akceptovaných hodnot).

Je přitom nutné respektovat to, že **každá inovace je podnikatelský fenomén**. Protože představuje nový způsob využití nově vznikající externí podnikatelské příležitosti. Je proto vždy spojena se změnou chování organizace, která s inovací přichází a její vedení je nucené vnímat inovační aktivity jako soubor spolu logicky i věcně provázaných kategorií, charakterizovaných obsahem následující tabulky.

TAB. 1: Vnímání inovační aktivity (kategorie)

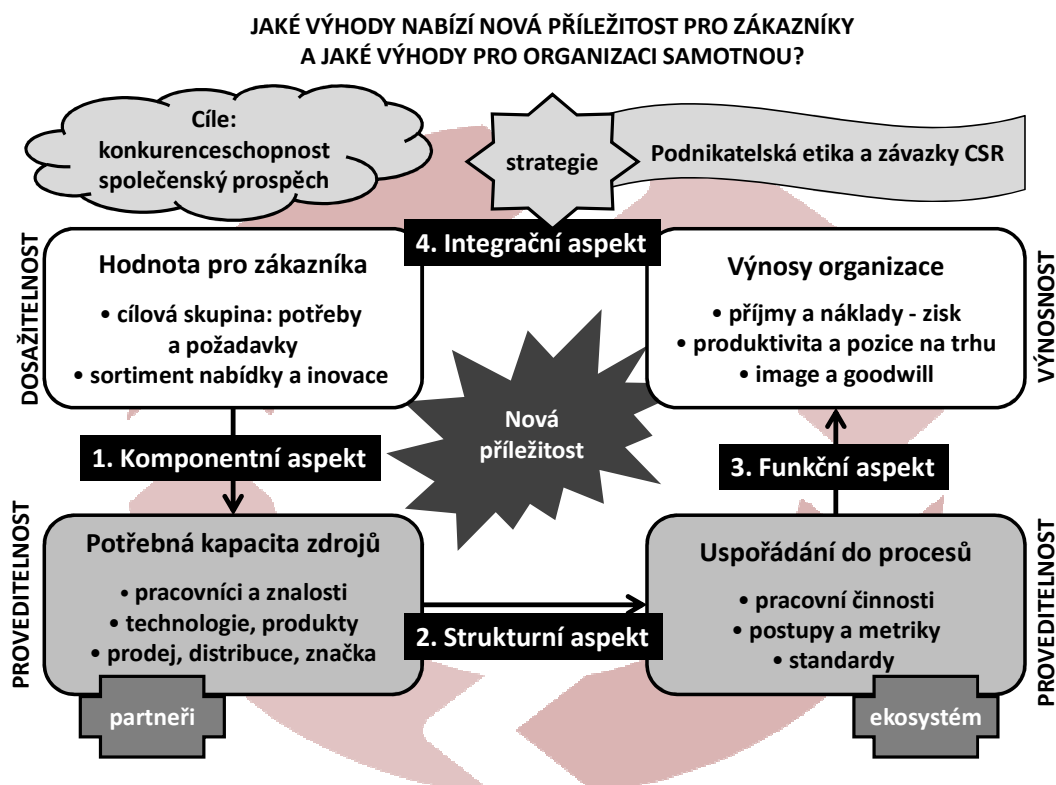
Průběžná - technická	inovace produktů	Průběžné vylepšování funkčních a uživatelských vlastností produktu s cílem udržet zájem stávajících zákazníků a získání nových
Průběžná - komerční	inovace procesů	Průběžná marketingová opatření zaměřená na zjednodušení distribuce, snazší dostupnost a cenová zvýhodnění nabízených produktů a služeb
Transformačně- průběžná	inovace metod managementu	Změny v řešení produktů, aplikace nových výrobních postupů, oslovení jiných trhů, budování nových distribučních cest, změny v cenové politice
Podstatná (disruptive)	inovace modelu podnikání	Změna oboru podnikání, jiná technologie fungování produktů, jiné cílové trhy, kombinované produkty, elektronická distribuce, odlišná cenová politika

Zdroj: [1]

Zásadní, tedy *strategická*, změna podnikatelského chování jakékoliv dnešní organizace musí být změnou *systémovou*, musí jejím prostřednictvím dojít k uplatnění nových metod managementu jejího společenského působení, které posouvají kauzalitu jejího chování na kvalitativně jinou úroveň.

Komplexní pojetí inovačních aktivit mění charakter konkurenční soutěže na světových globálních trzích [3]. Jejimi aktéry se stávají aliance spolupracujících subjektů, tzv. podnikatelské inovační ekosystémy, namísto jednotlivých organizací.

SCHÉMA 1: Výhody nové příležitosti



Zdroj: [3]

Schematicky představená *inovace modelu podnikání* vychází z formulace odpovědi na úvodní otázku o výhodách, které přináší nově vznikající příležitost. Z nich lze odvodit cíle inovace, tj. dosažení vyšší úrovně konkurenceschopnosti organizace prostřednictvím společenského prospěchu, který její inovační aktivity generují. Podmínky dosažitelnosti těchto cílů musí zajistit proveditelná opatření ve vnitřním prostředí organizace, či spíše podnikatelského ekosystému, ve kterém se sdružuje s vlastníky zdrojů, které sama prostrádá. Inovace modelu podnikání musí vést k integraci hodnot, nabízených zákazníkům s výnosy organizace, které jsou dosahovány implementací podnikatelské strategie, reflektující v plném rozsahu zásady etiky podnikání i závazky společenské odpovědnosti všech složek ekosystému [2].

Závěr

Z výše provedeného rozboru aktuálních požadavků dnešní globální ekonomiky vyplývají následující **doporučení** pro současné organizace:

- Inovační aktivity organizace musí být komplexní a zabezpečovány podnikatelsky ve třech liniích: produktové, procesní a marketingové.

- Úspěch inovačního řešení (vstup inovace na cílový trh) může organizace efektivně zajistit jen ve spojení se strategickými partnery, členy podnikatelského ekosystému.
- Vznik inovačního námětu se nesmí omezovat na odborné útvary organizace, ta musí své inovační aktivity otevřít externím partnerům.
- V procesu přípravy i realizace inovačního řešení se musí projevit všestranná kreativita celého podnikatelského ekosystému.
- Úspěch inovačních aktivit je podmíněn jejich vhodným začleněním do naplňování dlouhodobých strategických záměrů organizace.

Podmínky úspěšné aplikace nového modelu podnikání (jeho prakticky proveditelné inovace) jsou pohříchu *individuální*, pro každou organizaci jsou odlišné a jejich vedoucí představitelé na ně musí přijít sami. Není to jednoduché, chce to samostatně myslet a nenapodobovat otrocky úspěšné. To, co úspěšně funguje v jedné organizaci, je zcela neúčinné v jiné, byť i velmi podobné organizaci.

Sledovat postupy „nejlepší praxe“ je výhodné a také nutné, ale jejich aplikace musí být pojata jako *kreativní přizpůsobení* cizích (pozitivních) zkušeností v individuálně odlišném prostředí. Navíc, při prosazování potřebných změn v podnikatelském chování organizací musí za její provedení odpovědní manažeři také kreativně vyřešit dilema: co **změnit** (a jak podstatně) a co naopak **uchovat** (a v jakém rozsahu)? I toto řešení je závislé na individuálních podmínkách a specifických charakteristikách organizace, která se o toto řešení pokouší.

Uvedené podmínky úspěšné implementace nového modelu podnikání mají i pozitivní konotaci: Navzdory negativním pohledům na úlohu manažerů dnešních organizací, vyvolaných jejich selháním při řešení krize z konce první dekády 21. století, zůstává neoddiskutovatelnou skutečností, že **vyvést dnešní společnost z krize dokážou úspěšně pouze schopní, angažovaní a profesně kompetentní manažeři.**

Musí přitom důsledně respektovat dvě dále formulovaná *varování*:

1. Nepokoušejte se řešit nové problémy starými osvědčenými postupy!
2. Neexperimentujte s organizačním uspořádáním institucí, pokud cílem experimentu není přizpůsobit organizaci měnícím se hodnotám a vývoji technologií.

Inovace jsou vždy spojeny s rizikem budoucího vývoje, proto ve snaze snížit toto riziko spoléhají manažeři na již hotová „osvědčená“ řešení stávajících problémů. Mohou být dobrá, ale zároveň jsou cestou k průměrnosti, a ta k vítězství nad globální konkurencí nevede.

Často není mnoho velmi dobrých strategických záměrů dotaženo do úspěšného konce proto, že jejich implementace není provázena vnitro-organizační kreativní diskusí o jejich účelnosti i o překážkách, které bude přitom nutno překonat. Manažeři nesmí zapomínat na to, že úspěch inovačních aktivit je dílem jejich kreativních spolupracovníků. Kreativní lidé pracují především proto, že se chtějí realizovat. Chtějí odvádět vynikající práci! Dosáhnout výsledků, jakých nedosáhnul nikdo před nimi.

Literatura:

- [1] GRUBLOVÁ, E., PITRA, Z. *Sociálně-psychologické aspekty managementu*, Moravská vysoká škola Olomouc, Brno 2010, ISBN 978-80-87240-49-6
- [2] MOHELSKÁ, H., PITRA, Z. *Manažerské metody*, Professional Publishing, Praha 2012, ISBN 978-80-7431-092-8
- [3] PITRA, Z. *Management inovačních aktivit*, Professional Publishing, Praha 2006, ISBN 80-86946-10-X

MOŻLIWOŚCI PRZECIWDZIAŁANIA PROBLEMOM ZATRUDNIENIA W POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTWACH

POSSIBILITIES OF PREVENTING PROBLEMS WITH EMPLOYMENT IN POLISH COMPANIES

Mgr Paulina Płocienniak

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

pplocienniak@gmail.com

Key words:

human capital problems – sustainable development – business and education cooperation

Abstract:

Globalisation and tight cooperation between countries forces many changes. Polish human capital has been facing many problems due to all the changes of the market conditions. The presented paper highlights the major problems affecting the human capital market and its possible consequences to the polish economy. The present study indicates problems not only in the companies but also mistakes in the polish system. The paper also suggests the potential ways of solving problems connected with human capital.

Wstęp

Efekt zacieśniania się zależności pomiędzy gospodarkami na świecie a także efekty kryzysu gospodarczego jest pretekstem do zmian również na polskim rynku. Procesy modernizacyjne i restrukturyzacyjne zachodzące w polskiej gospodarce przyczyniają się do zmian struktury popytu na pracę zarówno na lokalnych rynkach pracy jak i na rynku krajowym [1, 102]. Problemy dotyczące polskich przedsiębiorstw wynikają zarówno z samej organizacji przedsiębiorstw – co w głównej mierze zależy od skuteczności zarządzania firmą, jak i ogólnych uwarunkowań rynku.

Centrum powstawania produktu krajowego brutto oraz generowania miejsc pracy skupione jest w przedsiębiorstwach. To właśnie one są siłą każdej gospodarki. Przedsiębiorstwa działają w środowisku, gdzie ich przewaga konkurencyjna uzależniona jest od czynników, na które nie mają wpływu. Jest wiele zagadnień wpływających pośrednio lub bezpośrednio na popyt pracy, ja chciałabym zwrócić szczególną uwagę na moim zdaniem najważniejsze czynniki. Tymi czynnikami są: pozyskiwanie finansowania zewnętrznego, prawo obowiązujące w Polsce, niedostosowanie popytu do podaży pracy, współdziałanie środowiskiem biznesowym a naukowo-badawczym, orientacja kosztowa, czynniki demograficzne, aktywizacja zawodowa grup wykluczonych.

1. Pozyskiwanie finansowania zewnętrznego

Istotnym problemem polskich przedsiębiorstw hamującym ich wzrost, a zarazem popyt na pracę, są niesprzyjające warunki przy pozyskiwaniu finansowania zewnętrznego, a dokładniej niekorzystne oprocentowanie kredytowe. Stawka WIBOR 3M (trzymiesięczna), od którego najczęściej uzależniony jest koszt kredytu w polskich złotych, wynosi aktualnie 4,6% [2] natomiast referencyjny wskaźnik dla kredytów w euro EURIBOR 3M (trzymiesięczne) wynosi 0,19% [2]. Obecnie jednak banki stawiają bardzo wysokie wymagania przy próbach pozyskania kredytów w Euro. Znacznie mniejszy odsetek firm przechodzi pozytywnie tę procedurę, dlatego widać tendencję większym zainteresowaniem kredytów w walucie polskiej. Drogi pieniądź sprawia, iż przedsiębiorcy wykazują tendencje do konsumpcji środków własnych – obniżają poziom wskaźnika płynności gotówkowej. Działalność inwestycyjna jest spowolniona, odkładana w czasie lub mocno ograniczona a co za tym idzie przedsiębiorcy zgłaszają mniejszy popyt na pracę a w najlepszym przypadku zostaje na tym samym poziomie. W zależności od branży, brak inwestycji w dywersyfikację portfolio może oznaczać znaczne uzależnienie od bieżącej sytuacji w branży np. przedsiębiorstwa produkcyjne przemysłu okołogórniczego opierające swoje portfolio na górnictwie, w którym już widać początki poważnego kryzysu. Gospodarka już spowolniła, przez co huty oraz przedsiębiorstwa energetyczne zgłaszają mniejsze zapotrzebowanie na węgiel, który w tysiącach ton leży na składach przy kopalniach. W związku z mniejszym zapotrzebowaniem na wydobycie, zmniejsza się zapotrzebowanie na produkty z sektora okołogórniczego np. obudowy górnicze.

2. Prawo

Kolejnym czynnikiem, jaki ma wpływ na popyt pracy jest często zmieniające się prawo. Przepisy prawa szybko się zmieniają, są niespójne i pozostawiają pole do interpretacji. Dodatkowo przepisy o ubezpieczeniach społecznych narzucają na pracodawcę obowiązek płacenia składek na ubezpieczenie społeczne. Wysokość składek ZUS nie jest jednak uzależniona od wysokości wynagrodzenia i jest obowiązkowa dla każdego pracownika. Fakt ten przyczynia się do tego, iż wielu przedsiębiorców woli zawierać tzw. „umowy śmieciowe” (np. umowa zlecenie), które mniej obciążają budżet pracodawcy.

Obecnie prowadzone są prace w sejmie mające na celu zmianę niektórych regulacji prawnych wychodząc naprzeciw przedsiębiorcom. Pomimo, że już wiele zostało zrobione to jednak jeszcze sporo kwestii związanych z działalnością gospodarczą Polaków pozostaje bez rozwiązania lub obecne rozwiązania nie spełniają oczekiwań przedsiębiorców. Wciąż brakuje nam

specjalistów, którzy mieliby na tyle wiedzy i motywacji, aby uporządkować sprawy dotyczące przedsiębiorstw i przedsiębiorczości w Polsce.

3. Niedostosowanie popytu do podaży pracy

Głównym problemem dla pracodawcy jest niedopasowanie podaży i popytu pracy na rynku. Dzisiejszy rynek potrzebuje specjalistów z dziedzin takich jak [3, 30]: innowacyjność oraz efektywność gospodarki, rozwój kapitału ludzkiego, rozwój transportu, bezpieczeństwa energetycznego i środowiska, budowa sprawnego państwa, rozwój kapitału społecznego, rozwój regionalnego, systemu bezpieczeństwa narodowego, zrównoważony rozwój wsi i rolnictwa.

Tymczasem na rynku jest dużo specjalistów dziedzin nie mogących wykorzystać swoich umiejętności. Absolwenci szkół wyższych zniechęceni przez niskie zarobki, niedostosowane ofert pracy do wykształcenia oraz bariery przy próbach założenia własnej działalności decydują się na emigrację. Powstaje przy tym również paradoks, ponieważ Polacy wykazują większą skłonność do emigracji niż migracji wewnętrznej, tzw. migracji zarobkowej. Migracja wewnętrzna byłaby rozwiązaniem w wielu przypadkach, i rzeczywiście często firmy są skłonne zaoferować bardzo korzystne warunki w celu sprowadzenia specjalisty z danej dziedziny. Wciąż jednak spotykają się z ogromną barierą społeczną, jaką jest zmiana miejsca zamieszkania. Zmiany muszą nastąpić przede wszystkim w mentalności samego społeczeństwa. Zmiana stylu życia, mobilność zawodowa to proces – proces, który musi trwać.

4. Współdziałanie środowiskiem biznesowym a naukowo-badawczym

Brak porozumienia pomiędzy środowiskiem biznesowym a naukowo-badawczym jest kolejnym aspektem budzącym niepokój. To właśnie brak aktywnego udziału przedsiębiorstw w kreowaniu oferty dydaktycznej przyczynia się do niewłaściwego dopasowania systemu edukacji i szkolnictwa wyższego. Na rynku brakuje specjalistów jak również wykwalifikowanych robotników. Kwestia zlikwidowania szkół zawodowych również miała istotny wpływ na bieżącą sytuację. Istnieje grupa osób ze średnim wykształceniem, nie posiadających specjalistycznych kwalifikacji zawodowych i nie mających dużych szans na znalezienie dobrej pracy.

Szkolnictwo wyższe w Polsce nie dostosowuje podaży pracy do aktualnego popytu rynku. Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego uruchomiło projekt „kierunków zamawianych”, aby uatrakcyjnić kierunki, na które jest największe zapotrzebowanie na rynku pracy. Współpraca środowiska biznesowego z ośrodkami naukowo-badawczymi jest niezbędnym elementem pole-

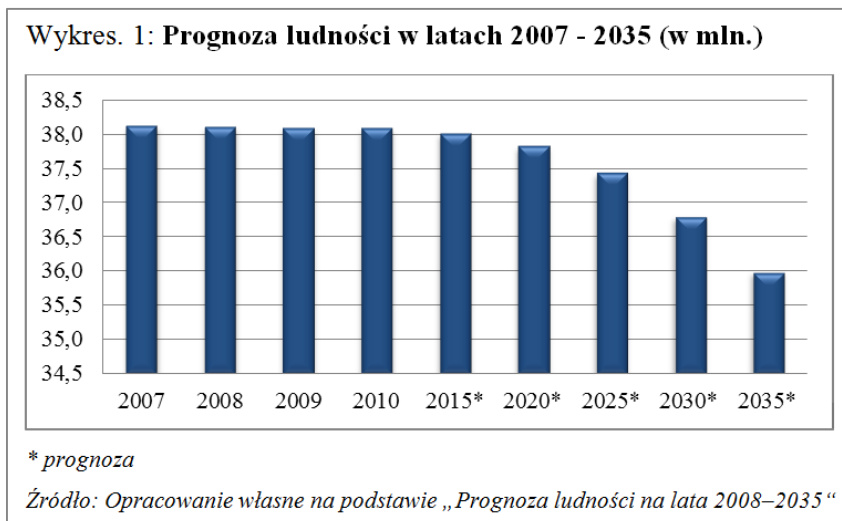
pszenia sytuacji w szkolnictwie. Dla obu stron przyniesie to niewymierne korzyści.

5. Orientacja kosztowa

Kolejnym problemem jest skupienie pracodawcy na jak najniższych kosztach pracy. Zamiast optymalizacji kosztów produkcji czy wykonania usługi, pracodawcy obniżają koszty pracy. W krótkim okresie takie działanie przynosi oszczędności, jednak patrząc długookresowo takie podejście nie jest zasadne. Po pierwsze przemawia za tym fakt, iż niewystarczająco dobrze opłacany pracownik lub pracownik zatrudniony na warunkach tzw. „umów śmieciowych” jest pracownikiem ze stosunkowo niską motywacją do pracy. Ponadto Polska, kosztowo, nie prześcignie takiej potęgi jak Chiny, więc konkurowanie w tym obszarze jest bezcelowe. Polska powinna skierować swoje działania w stronę kreatywności i innowacyjności, ponieważ w tym obszarze kryje się jej potencjał. Obecnie są obszary, w jakich Polacy wykazują się nieprzeciętnymi zdolnościami podpartymi odpowiednią bazą naukową. Polscy specjaliści w takich dziedzinach jak programowanie, medycyna czy konstrukcja maszyn i wynalazków¹ wyróżniają się i są zauważani na arenie międzynarodowej.

6. Demografia

Kolejnym aspektem, na który należy zwrócić uwagę to struktura demograficzna. Prognoza GUS wskazuje, że jeśli obecne tendencje się utrzymają to liczba ludności w Polsce zmniejszy się o około 6% do poziomu 36 milionów w 2035 roku [4] (Wykr.1).



¹ więcej na ten temat: PAP, <http://www.naukawpolsce.pap.pl>, „112 medali dla Polaków na targach Brussels Innova“

Do tego samego roku struktura wiekowa również ulegnie zmianie, zwiększy się odsetek ludzi w wieku emerytalnym, a spadnie odsetek osób w wieku produkcyjnym. Jeśli sytuacja na Polskim rynku się nie poprawi, czeka nas załamanie systemu emerytalnego. Perspektywa demograficzna nie sprzyja przedsiębiorstwom, ponieważ z bieżących składek płaconych za każdego pracownika wypłacane są emerytury. Ekspertcy są świadomi niebezpieczeństwa, jednak jeszcze nie znaleziono skutecznej metody na rozwiązanie tego problemu. Najważniejsza jest w tym wypadku polityka prorodzinna. Dotychczasowe działania jednak nie przynoszą szczególnych efektów. Prognozy demograficzne są również szansą dla przedsiębiorców. Aktualna nisza rynkowa, jaką są usługi na rzecz osób starszych znacznie się powiększy. Opieka nad osobami starszymi, usługi medyczne czy organizowanie czasu wolnego dzisiaj jeszcze nie jest tak powszechne, ale w przyszłości mogą pozwolić na stworzenie również wielu miejsc pracy.

7. Aktywizacja zawodowa grup wykluczonych

Według danych GUS [5] w Polsce niepełnosprawni stanowią około 8,5% naszego społeczeństwa. Spośród niepełnosprawnych 17,3% (Wykres. 2) to ludzie aktywni zawodowo, w tym 51% to osoby z wykształceniem policealnym, średnim zawodowym lub zasadniczym zawodowym a 7,6% posiada wykształcenie wyższe. Wśród osób niepełnosprawnych jest grono specjalistów różnych dziedzin, jednak stopa bezrobocia wśród nich wynosi 15,4%. Aktywizacja osób niepełnosprawnych jest szansą dla przedsiębiorstw na pozyskanie specjalistów. Dodatkowo może być czynnikiem motywującym do powstania nowych rozwiązań technologicznych umożliwiającym grupom wykluczonym do tej pory zdobycie lub utrzymanie pracy. Jednak aby aktywizować zawodowo grupy wykluczone społeczne potrzebne jest działanie systemowe. Zmianie muszą ulec nie tylko przepisy, które powinny zachęcać do tego, ale co jest jeszcze trudniejsze, społeczeństwo musi zmienić swój sposób postrzegania takich osób.



Podsumowanie

W dzisiejszych czasach kapitał ludzki jest kluczem do sukcesu każdej firmy. Rozwój kapitału ludzkiego jest istotny dla przyspieszenia wzrostu gospodarczego. Istnieje jednak wiele czynników, które zagrażają temu rozwojowi, a tylko rozwiązania systemowe pozwolą na zmiany jakie są niezbędne, aby nadażyć za dynamicznie zmieniającym się otoczeniem. Działania te wymagają przede wszystkim:

- prowadzenia polityki wspierającej inwestycyjne działalności przedsiębiorstw poprzez atrakcyjne warunki finansowania zewnętrznego,
- zmiany w prawie dotyczące przedsiębiorców i prawa pracy, aby zniwelować bariery i ograniczenia na rynku pracy,
- zmiany w świadomości i mentalności społeczeństwa, w celu lepszego wykorzystania zasobów ludzkich,
- współpracy wielu podmiotów takich jak przedsiębiorstwa czy placówki naukowo-badawcze w celu wspólnego kreowania, lepszego dostosowania rynku pracy,
- skupienia się na potencjale innowacyjności jako przewadze konkurencyjnej na arenie międzynarodowej,
- zmianie polityki prorodzinnej, ponieważ dotychczasowe działania nie przynoszą rezultatu,
- aktywizacji grup wykluczonych zawodowo jak np. niepełnosprawni,

Bez fundamentalnych, systemowych zmian sukces polskiej gospodarki stoi pod znakiem zapytania.

Literatura:

- [1] Ministerstwo Gospodarki, Polska 2012, *Raport o stanie gospodarki*, Aneta Piątkowska [pod. red.], Warszawa 2012, ISSN 1429-3005
- [2] *Narodowy Bank Polski*, www.nbp.pl, [dostęp 23.11.2012]
- [3] Ministerstwo Gospodarki, „*Wizja zrównoważonego rozwoju dla polskiego biznesu 2050*“
- [4] GUS, www.stat.gov.pl, „*Prognoza ludności na lata 2008–2035*“
- [5] GUS, www.stat.gov.pl, „*Aktywność ekonomiczna ludności Polski I kwartał 2012 r.*“

FINANCOVÁNÍ ROZVOJE TURISMU V REGIONECH ČR S NÁVAZNOSTÍ NA STRATEGICKÉ DOKUMENTY

FINANCING OF TOURISM DEVELOPMENT IN THE CZECH REGIONS WITH THE CONNECTION ON STRATEGIC PLANS

Lucie Plzáková

Vysoká škola hotelová v Praze

plzakova@vsh.cz

Klíčová slova:

strategické plánování – financování – veřejné zdroje – turismus – Středočeský kraj

Key words:

strategic planning – financing – public resources – tourism – Central Bohemia Region

Abstract:

The topic of this paper is basic analysis of the financing of regional development through the tourism sector and its connection on the priorities determined in the strategic documents on the national and regional level. The goal is to show on the selected region Central Bohemia (NUTS II, NUTS III) if the financial support from the public sources to the tourism sector is invested effectively with connection on the priorities and with a contribution for regional development from the point of view of tourism interdisciplinary.

Úvod

Česká republika investuje v posledních letech velký objem finančních prostředků na podporu rozvoje turismu v regionech. Není to způsobeno tím, že by se turismus stal předním ekonomickým odvětvím pro národní hospodářství s výrazným podílem na HDP a není to ani způsobeno změnou vrcholného politického vnímání tohoto průřezového odvětví. Je to způsobeno šancí. Šancí čerpat evropské peníze na podporu rozvoje regionů, snižování jejich disparit, což bylo hlavní prioritou Evropské Unie při v programovacím období 2007 – 2013. Období však pomalu končí, finance na podporu turismu v regionech jsou vyčerpány a nastává tak čas evaluace, čeho jsme dosáhli.

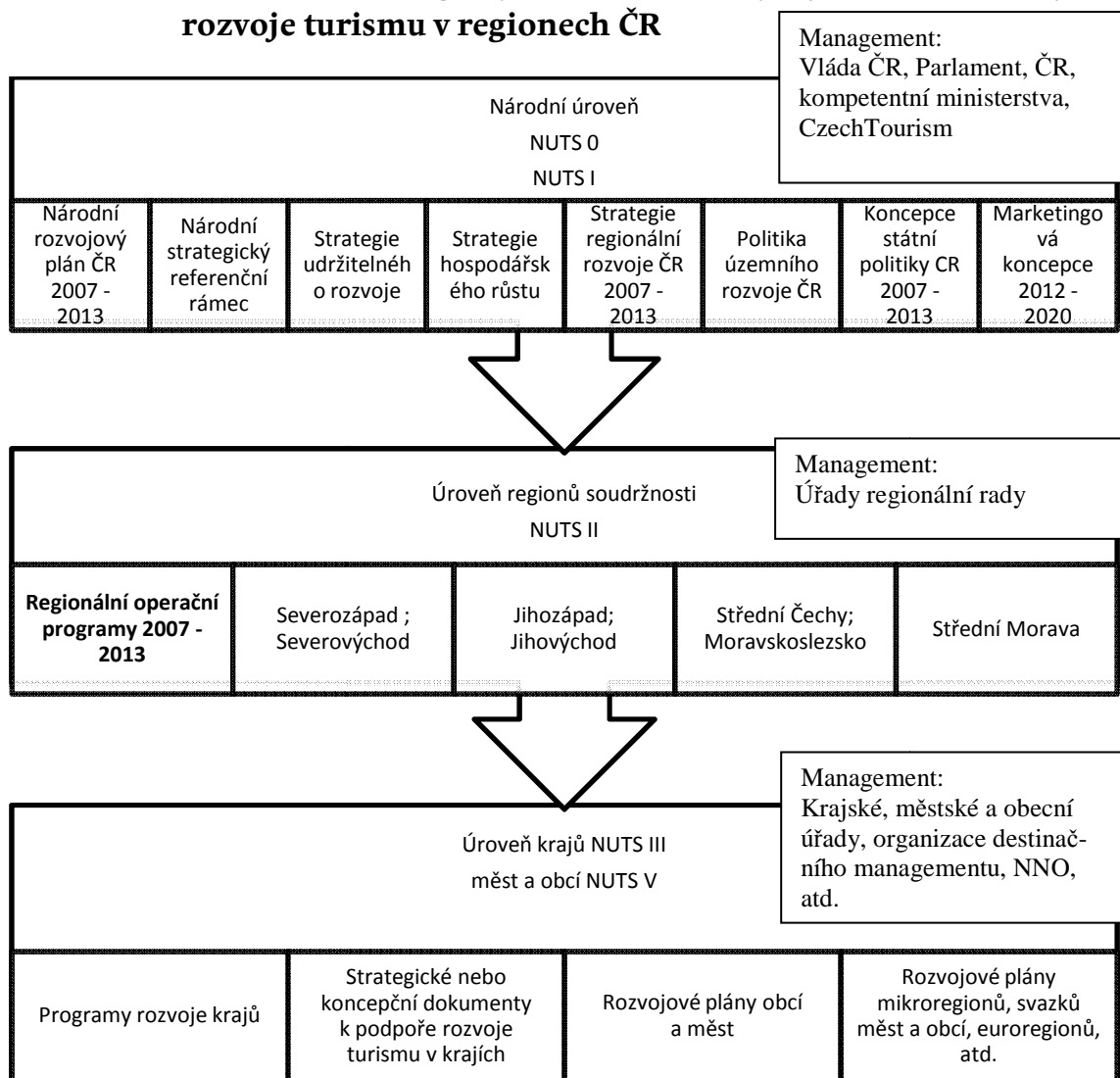
1. Strategické dokumenty v oblasti turismu

Jelikož programovací období je v délce trvání sedmi let, byly k účelům čerpání fondů EU vytvořeny strategické dokumenty dlouhodobého charakteru, jak uvádí např. Fotr [1,85] s odkazem na dynamičnost odvětví, nebo střednědo-

bého charakteru, jak uvádí Perlín [2,82]. Strategickými dokumenty pro čerpání financí z fondů EU se staly operační programy, kterých má Česká republika v současné době 26, které jsou rozděleny mezi tři cíle politiky hospodářské a sociální soudržnosti. Polovina z nich umožňuje jednoznačně čerpání prostředků na podporu turismu v regionech ČR. Nesmíme zapomenout i na další program “nestrukturálního“ charakteru, a to Program rozvoje venkova, ze kterého je možné čerpat finanční prostředky na podporu turismu ve venkovských obcích. Další programy s rozvojem turismu velmi úzce souvisí jako např. OP Doprava, OP Životní prostředí, apod. Nejvyšší podíl financí určených do odvětví turismu obsahují Regionální operační programy (ROP), které v sobě všechny až na jednu výjimku (ROP Moravskoslezsko) obsahují Prioritní osu (PO) přímo se týkající rozvoje turismu. Finanční prostředky patří k nejvýraznějším nástrojům implementace každé strategie. V případě strategie v podobě ROP NUTSII, tedy regionů soudržnosti, by měla navazovat na strategické dokumenty na národní úrovni a zároveň by z ní měly jistou měrou vyplývat i strategické dokumenty na úrovni nižší tedy úrovni krajů měst a obcí. Touto cestou by docházelo ke koordinaci aktivit, k efektivnímu investování a naplňování společných cílů.

Je zřejmé, že podle zásad strategického řízení priority odrážejí úroveň daného dokumentu od obecných formulací na národní úrovni až po ty konkrétní na regionální a lokální úrovni. Pohled na základní dokumenty, které by měly být v této koordinační síti, ukazuje následující schéma.

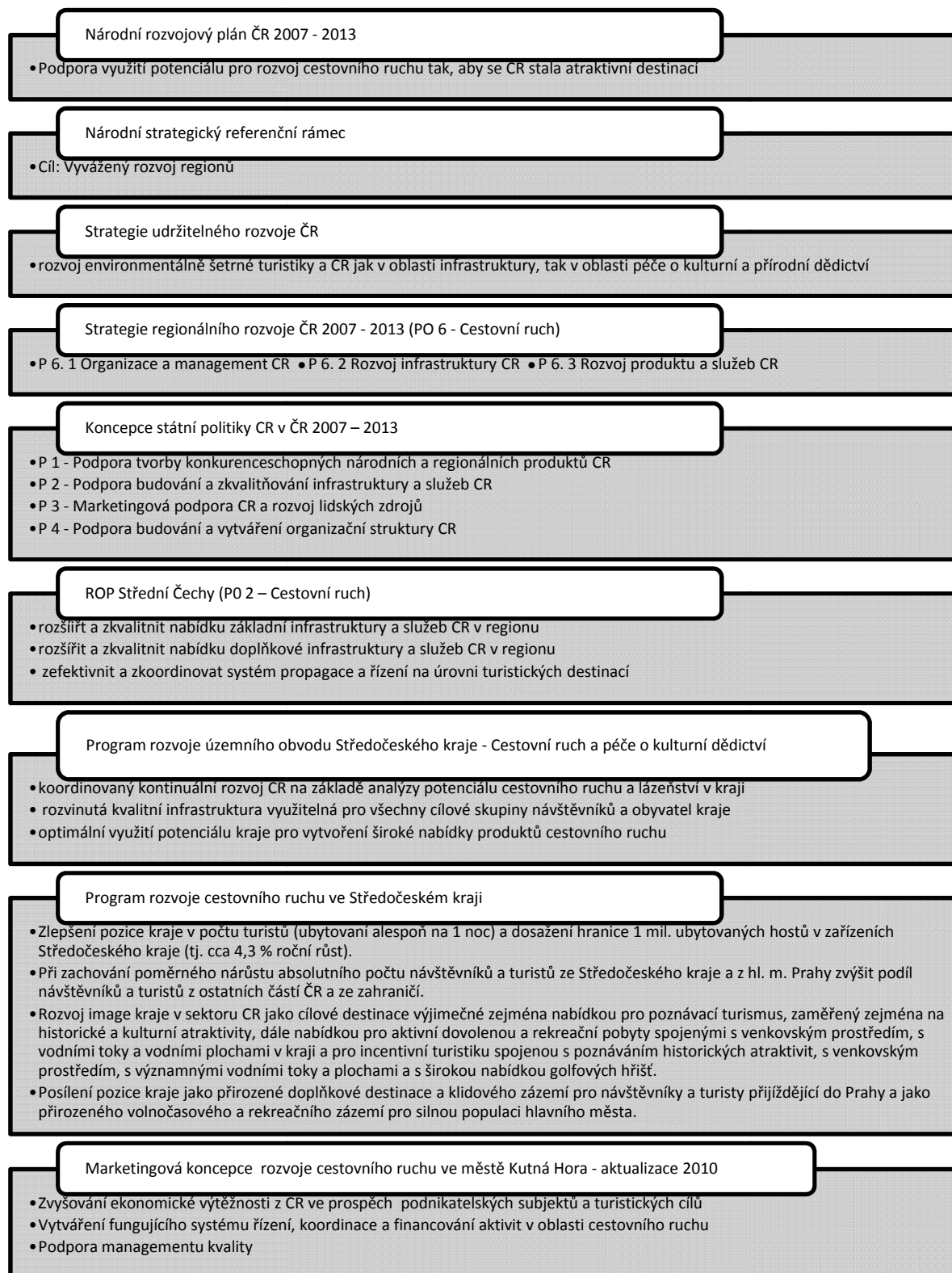
SCHÉMA 1: Ná vaznost strategických dokumentů týkajících se podpory rozvoje turismu v regionech ČR



Zdroj: vlastní zpracování

Národní a regionální úroveň má své priority ve vybudování infrastruktury v turismu, tvorbě produktů, organizaci a managementu. Regionální úroveň NUTS II pak přidává podporu marketingu. Úroveň kraje, tedy NUTS III, některé své priority na jedné straně více konkretizuje, ale na straně druhé velmi nejasně vymezuje druh turismu, na který by se chtěl zaměřit (případ Středočeského kraje). Lokální úroveň (vybrané město Kutná Hora) má jasné stanovené oblasti podpory včetně managementu kvality, kterou se ani jedna z vyšších úrovní nezabývá. Více uvádí Schéma 2.

SCHÉMA 2: Přehled priorit v oblasti turismu na jednotlivých úrovních



Zdroj: vlastní zpracování

2. Case study NUTS II Střední Čechy

Střední Čechy byly vybrány jako případová studie (Case study) pro znázornění, jakým způsobem je podporován rozvoj regionu prostřednictvím turismu. Střední Čechy jsou jedním z regionů, kde se jedná o shodné území na úrovni NUTS II a NUTS III. Smyslem analýzy je ukázat, zda dochází ke koordinaci v řízení, použití metod managementu, a jaký je vztah mezi objem investic z veřejných zdrojů do oblasti turismu a jeho výkonem.

2.1. Současná situace v řízení turismu ve Středních Čechách

Na úrovni kraje je turismus řízen odborem regionálního rozvoje, který se dělí na sedm oddělení, oblast turismu spadá pod oddělení řízení rozvoje kraje. [3,21] V únoru 2008 vznikla Středočeská turistická a informační služba, a. s. (STIS), organizace na podporu turismu. Cílem založení organizace bylo: „posílení propagace Středočeského kraje jako destinace cestovního ruchu, pomoc při čerpání evropských prostředků pro oblast cestovního ruchu, příprava tematických produktů cestovního ruchu.“ Tato organizace však nijak výrazně neplní účel svého založení, ale omezuje se na marketingové aktivity typu účast na zahraničních veletrzích, tisk brožur a letáků. Nejedná se o jakékoliv řízení v pravém slova smyslu, lokální organizace destinačního managementu spolupracují na bázi dobrovolné spíše přímo s krajem, než právě s STIS. Mezi organizace zabývající se podporou turismu v regionu na lokální úrovni patří Zlatý pruh Polabí, o.p.s., Rakovnicko, o.p.s., Posázaví, o.p.s., Sdružení Český ráj, Průvodcovská služba Kutná Hora. [3,23]

2.2 Financování turismu ve Středních Čechách

Pokud se podíváme na financování podpory turismu ve Středních Čechách z veřejných zdrojů od roku 2004 do roku 2013 (dvě programovací období EU) pak dostaneme údaje uvedené v Tab. 1. Dále zjistíme, že nejvíce prostředků se investovalo do infrastruktury a propagace. Naopak na tvorbu nových regionálních produktů či vyřešení situace se špatným managementem turismu ve Středočeském kraji se příliš zdrojů bohužel neinvestovalo. Principy destinačního managementu tudíž nejsou v tomto regionu nijak naplňovány.

TAB. 1: Financování podpory rozvoje turismu ve Středních Čechách

Období/Název programu	Zdroj	Počet projektů	Výše dotace v Kč
2004 - 2006			
Státní program podpory CR	Rozpočet ČR (MMR)	14	30 212 912
Společný regionální operační program	ERDF (EU)	53	351 000 093
OP Rozvoj venkova a multifunkčního zemědělství	EAGGF (EU)	10	8 147 499
2006 - 2012			
Fondy Středočeského kraje	Středočeský kraj	198	29 284 510
2007 – 2013 resp. 2012			
Regionální operační program NUTS II Střední Čechy	ERDF (EU)	53 proplacených (36 k proplacení)	1 015 992 299 (972 994 231)
Program rozvoje venkova	EAFRD (EU)	28	65 252 893
2010 – 2013 resp. 2012			
Národní program podpory CR	Rozpočet ČR (MMR)	9	15 783 636
CELKEM bez kofinancování		365	1 515 673 842

Zdroj: vlastní zpracování s využitím [4]

Nejvyšší počet podpořených projektů zaznamenaly Fondy Středočeského kraje, kde se však jedná o projekty v nižší finanční podpoře. Kromě oblasti turismu podporuje Stř. kraj zvláště kulturu a památkovou péči. Největší objem finančních prostředků z veřejných zdrojů plyne z ROP Střední Čechy, kde jsou v součtu i s doposud neproplacenými projekty k dispozici na celé období necelé 2 miliardy Kč. Celkem bylo doposud bez kofinancování podpořeno z veřejných zdrojů od roku 2004 celkem 365 projektů v celkové výši 1,5 mld. Kč. Samozřejmě se předpokládají další investice ve formě spolufinancování např. u Národního programu podpory CR je to 50%, u ROP v rozmezí 50 – 60%, atd.) a dále o investice ze soukromých zdrojů. Je vidět, že do rozvoje regionu Střední Čechy prostřednictvím podpory odvětví turismu plyne velmi výrazná podpora. Jak se však tato podpora projevila na výkonu turismu v regionu? K tomuto účelu byla provedena velmi jednoduchá analýza trpící bohužel nedostatkem dat a zejména pak jejich nekvalitním zveřejňování co do jejich třídění ze strany veřejné správy. Je možno usuzovat, že s nimi nikdo nepracuje. Ačkoliv se v prioritách strategických dokumentů objevuje opatře-

ní zaměřené na zvýšení počtu turistů včetně prodloužení délky jejich pobytu v regionu doprovázeno výše uvedenými intervencemi, vývoj je bohužel opačný. Od roku 2000 do roku 2010 klesá počet přenocování, v roce 2011 došlo k mírnému nárůstu. V roce 2011 dosahoval počet přenocování pouze 62,7% úrovně roku 2000 a zmíněný mírný nárůst v roce 2011 byl v meziroční míře 6,3% oproti předchozímu roku. Cílová hodnota 4,3% meziroční růst uvedená v prioritách kraje nebyla ani zdaleka naplněna. Další prioritou zanesenou ve strategických dokumentech regionu je zvýšení počtu lůžek v HUZ. Od propadu v roce 2005 dochází kontinuálně k velmi mírnému nárůstu. I přesto počet lůžek v roce 2011 dosahuje necelých 97% stavu z roku 2000. Nejvyšší míra růstu byla meziročně zaznamenána v roce 2011 oproti roku 2010, a to v míře pouhých 8%. Pokud vypočítáme závislost počtu přenocování na objemu investic, pak dostaneme středně silnou přímou závislost vyjádřenou hodnotou korelačního koeficientu 0,81 a koeficientem determinace ve výši 66,2%.

Závěr

Provázanost strategických dokumentů na národní, regionální a lokální úrovni nedosahuje takové míry, aby docházelo k maximálnímu synergickému efektu implementace priorit za podpory veřejných zdrojů. Vývoj v odvětví turismu ve vybraném regionu Střední Čechy zdaleka neodpovídá potenciálu ve výši cca 2,5 mld. Kč, které byly do oblasti investovány v posledních 9 letech. Koordinační role zde zcela chybí, a to jak ze strany kompetenčního ministerstva (v současné době MMR), které je zároveň zodpovědné za strategické dokumenty na národní úrovni a za nastavení rámce čerpání strukturálních fondů v období 2014 – 2020, tak i ze strany kraje.

Literatura:

- [1] FOTR, J. a kol. *Tvorba strategie a strategické plánování*, první vydání, Grada Publishing, 2012, 381 s. ISBN 978-80-247-3985-4
- [2] PERLÍN, R., BIČÍK, I. *Strategický plán mikroregionu*. Středočeský kraj, Praha, PF UK, 2006
- [3] PETŘÍČKOVÁ, L., STUDNIČKA, P., VRCHOTOVÁ, M. 2012. *Organizace cestovního ruchu v krajích a v turistických regionech České republiky*. 2. vyd. Praha CzechTourism, 2012. 125 s. ISBN 978-80-87560-01-3.
- [4] ŠTUMPFOVÁ, N. *Zhodnocení dopadů podpořených projektů v oblasti cestovního ruchu na rozvoj regionu NUTS 2 Střední Čechy*. VŠH, vedoucí DP Plzáková, L., 2012

FÚZIE A AKVIZÍCIE AKO NÁSTROJ RIADENIA V EURÓPSKEJ ÚNII

MERGERS AND ACQUISITIONS AS A TOOL MANAGEMENT IN THE EUROPEAN UNION

Anna Polednáková

Ekonomická univerzita v Bratislave

polednak@euba.sk

Kľúčové slová:

fúzia – akvizícia – synergický efekt – európska únia – stredná a východná Európa

Keywords:

merger – acquisition – synergic effect – the European Union – Central and Eastern Europe

Abstract:

Translated contribution deals the issue of mergers and acquisitions as a management tool in current market economy. This article describes mergers and acquisitions as an important tool of financial management business with a focus on the main objectives and to increase market value business. It analyzes the growing importance of mergers and acquisitions in the EU as well as in Central and Eastern Europe, their past performance and future prospects and acquisitions in the EU as well as in Central and Eastern Europe, their past performance and future prospects.

Úvod

Globalizácia a liberalizácia trhov, rýchlo meniace sa podnikateľské prostredie znamenajú rast konkurencie medzi spoločnosťami. Táto situácie vedie spoločnosti k tomu, že hľadajú možnosti ako uspieť v konkurenčnom boji, zvýšiť svoj podiel na trhu resp. dosiahnuť vyšší zisk. K nástrojom, ktorý môžu spoločnosti využiť na dosiahnutie týchto zámerov, patria fúzie a akvizície, ktoré sú bežnou súčasťou trhovej ekonomiky a dôležitým nástrojom vo finančnom riadení podniku.

1. Fúzie a akvizície vo finančnom manažmente podniku

Cieľom spoločností v trhovej ekonomike je rast trhovej hodnoty podniku. Dosiahnutie tohto cieľa zabezpečuje finančný manažment prostredníctvom množstva nástrojov. Jedným z nástrojov, ktorý prispieva k rastu hodnoty podniku sú fúzie a akvizície. Hlavnou motiváciou spájania sa podnikov je dosiahnutie synergického efektu. Nie všetky fúzie a akvizície vedú k dosiah-

nutiu zisku, ktorý je hodnotovým vyjadrením synergického efektu. Štatistiky uvádzajú, že viac ako 50 % fúzií akvizícií býva neúspešných. Príčin neúspechu fúzií a akvizícií býva viac. Spoločnosti, ktoré realizujú fúzie a akvizície musia brať do úvahy skutočnosť, že každé spojenie je niečím výnimočná a treba jej venovať osobitnú pozornosť. I napriek tomu, že proces fúzií a akvizícií je náročný, často končí neúspechom, existuje množstvo dôkazov o tom, že správne pripravené a realizované fúzie a akvizície patria k nástrojom rozvoja a rastu spoločností.

2. Fúzie a akvizície v EÚ a ich hlavné charakteristiky

Obrovský nárast fúzií, vrátane predajov v USA v priebehu roka 1980 a 1990, bol súčasťou celosvetového fenoménu, o čom svedčia skúsenosti z Európskej únie (EÚ) ako celku, najmä však z Veľkej Británie. Táto krajina patrí k druhému najväčšiemu trhu fúzií akvizícií po USA. Členské krajiny EÚ zaznamenali zvýšenú úroveň fúzií a akvizícií od roku 1984. Môžeme identifikovať dve vlny, malú počas rokov 1986-1992 a väčšiu z nich v rokoch 1996 a 2002. V prvej vlne hodnota fúzií vzrástla z \$ 50 miliárd v roku 1986 na \$ 147bn v roku 1989 predtým, než spadla na \$ 52bn v roku 1993.

Tieto neskoré vlny spájania sa spoločností vyplývali z turbulentného prostredia v histórii kontinentu. Toto obdobie bolo charakteristické neustálymi zmenami, s novšími a stále odvážnejšími podnetmi v oblastiach politiky, ekonomiky a sociálnych inštitúcií pre ďalšiu európsku integráciu. Medzi nimi boli jednotný trh, Európska menová únia, zavedenie jednotnej meny eura od roku 1999. To bolo tiež obdobie, kedy skončila studená vojna, padol Berlínsky múr, a krajiny strednej a východnej Európy začal rozkladať štátnu kontrolu svojich ekonomík a prijali slobodné trhy, vznikali súkromné podniky. Z 15 členských štátov v roku 2002 sa EÚ rozrástla na 27.

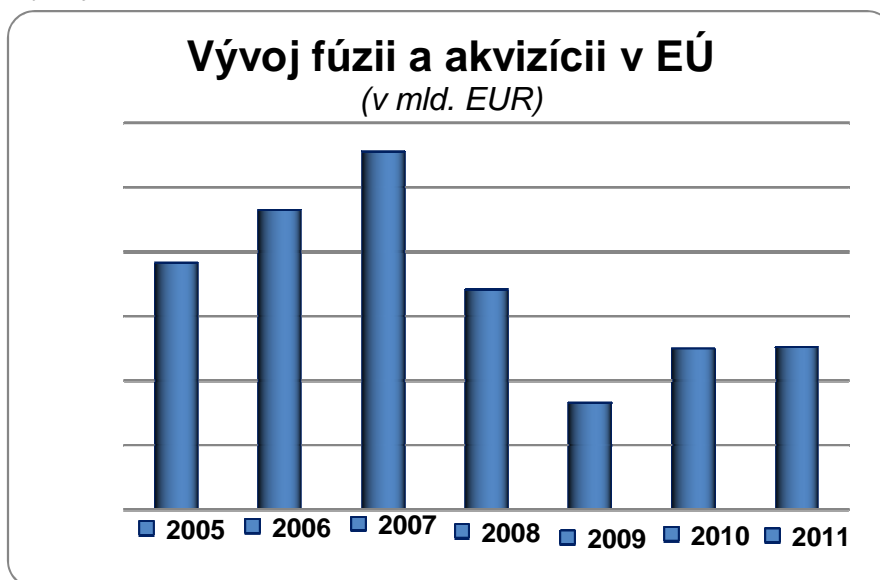
Tieto historické udalosti boli tiež sprevádzané rozšírením deregulácie a privatizácie zo strany členských štátov pre zlepšenie konkurencieschopnosti ekonomík EÚ, vrátane krajín strednej a východnej Európy. Hoci akciové trhy v EÚ boli tradične menej dôležité ako zdroj financovania pre spoločnosti z EÚ ako v USA, akciové trhy dlhodobo rástli. V roku 1990, a v posledných rokoch nového milénia, technologické zmeny v oblasti informačných technológií, telekomunikácií a biotechnológie priniesli nové príležitosti k rastu, ktoré sa spoločnosti z EÚ snažili využiť prostredníctvom fúzií a akvizícií. Spoločnosti ako Deutsche Telecom, France Telecom a Vivendi, francúzske a talianske banky, ktorý boli nedávno sprivatizované, hrali dôležitú úlohu pri realizácii fúzií a akvizícií.

Míľnikom v histórii európskych fúzií a akvizícií bol roku 2004, keď EÚ parlament schválil 13. direktívu v oblasti práva spoločností, ktorá reguluje pre-

vzatie v EÚ. Prevzatie tejto smernice museli členské štáty vykonať najneskôr do roku 2006. Nariadenie stanovovalo všeobecné zásady, ktoré vedú k zníženiu bariér pre prevzatie. Mnoho spoločností v EÚ, si zvykli na pohodlie svojich chránených trhov, či štátnej ochrany, sa báli zmien. Nie všetky spojenia však boli úspešné. V niektorých prípadoch, ako Vivendi, bolo toto spojenie neúspešné. I napriek niekoľkým negatívnym skúsenostiam, neodradilo spoločnosti vo využívaní fúzií a akvizícií.

Veľká Británia je krajina s najvyšším počtom fúzií a akvizícií v krajinách Európskej únie. V období 1991-2001 predstavovali fúzie a akvizície VB 31,4% z EÚ aj keď jej podiel na HDP v EÚ bol iba 13%. Na rozdiel od VB, Nemecko (16% a 28% v uvedenom poradí), Francúzsko (14% a 18%), Taliansko (6% a 13%), Španielsko (5% a 7%) mali oveľa menší podiel fúzií a akvizícií ako ich podiel na GDP EÚ. Vysoký podiel fúzií a akvizícií vo Veľkej Británii vyplýva z dlhšej histórie spájania sa spoločností, vládnemu laissez-faire prístupu k prevzatiu spoločností, významu akciového trhu ako zdroja podnikových financií, správe podnikov, a vlastníckej štruktúre. V oblasti privatizácie, prevzatia a spájania sa spoločností, regulácie a hospodárskej liberalizácie je Veľká Británia tým, kto udáva tempo. Ako centrum Európy pre investičné bankovníctvo, City of London hrá dôležitú úlohu v ovplyvňovaní štruktúry zdrojov a financovania spoločností. Vývoj fúzií a akvizícií v EÚ je zobrazený na grafe č. 1.

GRAF 1: Vývoj fúzií a akvizícií v EU v rokoch 2005-2011



Zdroj Vlastné spracovanie, Mergermarket

Členské krajiny EÚ zaznamenali zvýšenú úroveň fúzií a akvizícií od roku 1984. Môžeme identifikovať dve vlny, malú počas rokov 1986-1992 a väčšiu

z nich v rokoch 1996 a 2002. V prvej vlne hodnota fúzií vzrástla z \$ 50 miliárd v roku 1986 na \$ 147bn v roku 1989 predtým, než spadla na \$ 52bn v roku 1993.

V EÚ však stále dôležitejšiu úlohu majú odpredaje, ktoré zohrávajú podobnú úlohu ako podniková reštrukturalizácia. Tieto trendy sú nútené podniky realizovať, aby zabezpečili prevádzkovanie svojich podnikateľských aktivít efektívnejšie. V novom tisícročí nastáva silné oživenie fúzií a akvizícií až do roku 2007. Odpredaje však vykazujú oveľa silnejší vzostupný trend ako akvizície.

Medzinárodné analytické spoločnosti zaoberajúce sa sledovaním a vyhodnocovaním realizovaných fúzií a akvizícií, neposkytujú štatistiky za Slovensko, ako samostatný celok, pre malý počet realizovaných spojení a nedostatočnú veľkosť trhu.

Skutočnosť, že stredná a východná Európa v oblasti fúzií a akvizícií dokazujú viaceré štúdie ako i vzrastajúci počet realizovaných spojení v posledných rokoch. Jednou zo štúdií, ktorá potvrdzuje príťažlivosť regiónu strednej a východnej Európy pre zahraničných investorov je štúdia EMIAT, podľa ktorej je práve uvedený región najobľúbenejšou destináciou pre obchody smerujúce z rozvinutých do rozvíjajúcich sa ekonomík. [3, 27]

Ďalšia štúdia, ktorá potvrdzuje príťažlivosť regiónu pre investorov je štúdia spoločnosti Deloitte [8,14], podľa ktorej je tento región druhým najpríťažlivejším (58%) po regióne západná Európa (75%). V rámci strednej a východnej Európy je najväčší záujem o Českú a Slovenskú republiku, čo vyjadřilo v prieskume 90 % respondentov pochádzajúcich z východnej Európy a 48 % respondentov zo západnej Európy, ktorí označili spomínaný región za zaujímavý a veľmi zaujímavý z hľadiska ich budúcich investícií. [4, 21-22]

Pozitívny vývoj na trhu fúzií a akvizícií v strednej a východnej Európe dokumentuje zvyšujúci sa počet realizovaných fúzií a akvizícií v poslednom období, čo dokazuje jeho významné postavenie. Po prepade v roku 2009, kedy sa uskutočnilo 2 967 transakcií, nastalo oživenie a v nasledujúcom roku vzrástol počet transakcií o viac 13%. Tento trend pokračoval aj v roku 2011, kedy bolo zaznamenaných 3 792 transakcií, čo je o 12% viac ako v roku 2010.

Aj napriek vyššie uvedeným skutočnostiam môžeme v posledných rokoch sledovať oživenie trhu fúzií a akvizícií, čo potvrdzuje aj analýza spoločnosti Ernst & Young, podľa ktorej počet transakcií v minulom roku na Slovensku stúpol o 8 % na 27. Odhadovaná hodnota slovenského akvizičného trhu pritom dosiahla 1,5 miliardy USD, čo je medziročne vyššia suma o 1,3 miliardy USD. Väčšinu transakcií na slovenskom trhu tvorili zahraničné investície, ktorých podiel bol až 56 %. Investície prichádzali najmä z Českej republiky.

Domáce investície tvorili 33 % z celkového počtu transakcií. Strategickí investori na trhu prevažovali nad tými finančnými s podielom viac než 80 % na celkovom počte operácií. [9,1-3]

Najatraktívnejšími sektormi na Slovensku z pohľadu investorov boli v roku 2011 telekomunikácie a nehnuteľnosti. Tretina všetkých transakcií sa uskutočnila práve v týchto odvetviach. Na treťom mieste sa z hľadiska početnosti umiestnili transakcie v oblasti bankovníctva a finančných služieb. Nemenej atraktívnymi sektormi sú sieťové a energetické odvetvia.

Umiestnenie Slovenska na 39. priečke v rebríčku transakčnej atraktívnosti, ktorý vypracovala londýnska Cass Business School spolu s Ernst & Young, je dobrým znamením do budúcnosti. Rebríček porovnáva vyspelosť 175 krajín z celého sveta z hľadiska aktivity v oblasti fúzií a akvizícií na základe porovnania existujúcich rizík a príležitostí. Konečná hodnota indexu 2,4 bola ovplyvnená viacerými kritériami: politické aspekty (2,0), ekonomické aspekty (2,1), finančné faktory (3,0), regulátorne faktory (2,5), technologické faktory (2,7) a sociálno-kultúrne faktory (2,3). [9,1-3]

Záver

Spájanie sa spoločností do väčších a konkurencieschopnejších celkov je prirodzenou reakciou podnikateľských subjektov na neustále sa meniace trhovú prostredie. Spoločnosti sa snažia nielen prežiť a udržať si svoje postavenie na trhu v zostrujúcej sa svetovej konkurencii, ale i rásť a rozvíjať sa, nemajú často inú možnosť, ako sa spojiť s väčším a silnejším hráčom. Výrazné zníženie počtu realizovaných fúzií a akvizícií prepadať ich hodnoty, bolo spôsobené predovšetkým globálnou hospodárskou a finančnou krízou. I napriek tejto skutočnosti môžeme sledovať oživenie trhu fúzií a akvizícií. Dobrou správou pre budúci rozvoj ekonomiky a podnikateľského prostredia v strednej a východnej Európe je stále významnejšie postavenie tohto regiónu na trhu fúzií akvizícií, čo dokazujú viaceré štúdie i vzrastajúci počet realizovaných fúzií a akvizícií v posledných rokoch.

Slovensko, ako súčasť regiónu strednej a východnej Európy, s počtom transakcií a ich hodnotou, nevyniká, no perspektívy jeho vývoja sú priaznivé a poskytuje zaujímavé investičné príležitosti, či už pre domácich alebo zahraničných investorov.

Literatura:

- [1] EVANS, F.C, MELLEN, CH.M. *M Building Value in Private Companies.*, New Jersey, John Wiley and Sons, 2010. ISBN 978-0-470-60441-0
- [2] GAUGHAN, A.P. *Mergers, Acquisitions, and Corporate Restructurings.* 5th ed Willey, 2010. ISBN 10-0470561963

- [3] GOMES, I. Rozvíjajúce sa ekonomiky sú späť na poli fúzií a akvizícií: objemy obchodov smerujúcich z rozvinutých ekonomík klesajú štyri polroky nasledujúce za sebou. *Investor: financie & investície & poradenstvo*. 2010. roč. 11, č. 4, s. 27
- [4] HEČKOVÁ, J., CHAPČÁKOVÁ, A. *Vývojové trendy v oblasti fúzií (v európskom regióne)*. *Biatic*. 2009. roč. 17, č. 3, s. 21-22
- [5] KMEŤKO, M. *Fúzie a akvizície v prvom polroku*. Spôsob prístupu: <http://hnonline.sk/c1-56563820-fuzie-a-akvizicie-v-prvom-polroku>. Popis urobený: 21.9.2012. In HNonline.sk - Bratislava: Ecopress. 2012. (1. 6. 2012), s. [1]
- [6] SUDARSANAM, S, *Creating value from mergers and Acquisitions*. Harlow, England, Pearson Education limited, 2010. ISBN 978-0-273-71539-9
- [7] ŠKRINIAR, P. Investori začínajú byť o čosi opatrnejší : európsky trh kolektívneho investovania taktiež stráca na objeme. In *Investor : financie & investície & poradenstvo*. Bratislava: ECOPRESS, 2012. Roč. 13, č. 2, s. 16-17ISSN 1335-8235
- [8] DELOITTE. *Mergers & Acquisitions: Staying on Course: M&A in Europe: Trends – Strategies–Success Factor*. Dostupné na: http://www.deloitte.com/dtt/cda/doc/content/cz%28en%29_staying_on_Course_m%26a_in_europe_010808.pdf [citované 3. 10. 2012]
- [9] Ernst & Young. *Rebríček transakčnej atraktivity: Slovenská republika prebehla viaceré krajiny strednej a východnej Európy*. Dostupné na: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/2011_M_and_A_index_SK/\\$FILE/TS_MAindex_SK.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/2011_M_and_A_index_SK/$FILE/TS_MAindex_SK.pdf) [citované 2.10.2012]
- [10] eTrend. *Trh fúzií a akvizícií vlani na Slovensku rástol*. 2012 Dostupné na: <http://ekonomika.etrend.sk/ekonomika-slovensko/trh-fuzii-a-akvizicii-vlani-na-slovensku-rastol.html> [citované 3.10.2012]

DISKRÉTNÍ NEOKLASICKÝ MODEL OPTIMÁLNÍHO RŮSTU NA KONEČNÉM ČASOVÉM HORIZONTU

DISCRETE NEOCLASSICAL MODEL OF OPTIMAL GROWTH ON A FINITE TIME HORIZON

Pavel Pražák

Univerzita Hradec Králové

pavel.prazak@uhk.cz

Klíčová slova:

ekonomický růst – neoklasický model – optimální řízení – Eulerova rovnice

Key words:

economic growth – neoclassical model – optimal control – Euler equation

Abstract:

Neoclassical growth model is usually presented in continuous time and formulated as a problem of optimal control. In this paper a discrete time neoclassical model on a finite time horizon is presented. We formulate a necessary condition for optimal solution to the problem. Then Euler equation is developed and its possible economic interpretation is presented. Finally the present model is simplified in order to formulate an analytical solution that can be presented graphically too.

Úvod

Diskrétní neoklasický model tvoří základ pro analýzu ekonomického růstu v současných učebnicích makroekonomie, viz např. [1], [5] nebo [7]. V tomto modelu se míra úspor spotřebitelů s , považuje za exogenní veličinu. To spotřebitelům nedovoluje, aby optimalizovali svoji spotřebu, a může vést k neefektivním úsporám. Chceme-li získat více realistický model, bylo by vhodné, aby míra úspor nebyla konstantní a aby byla určena optimalizací chování spotřebitelů tak, že bude dosaženo optimálního užitku ze spotřeby. Takovými představami se zabýval Frank Ramsey ve své práci [7] z roku 1928, která do ekonomie zavedla optimalizaci v chování spotřebitelů. Jeho myšlenky však byly přijaty mnohem později, až v 60. letech minulého století. V tomto období také došlo k začlenění teorie optimálního řízení do ekonomických modelů. V roce 1965 provedli David Cass v článku [2] a nositel Nobelovy ceny za ekonomii z roku 1975 Tjalling C. Koopmans v článku [6] první pokus o endogenizaci neoklasického modelu. Pomocí Ramseyovy analýzy spotřebitelské optimalizace získali endogenní determinaci míry úspor. Zabývejme se diskretní variantou tohoto modelu růstu.

Popis modelu

Stejně jako v neoklasickém modelu růstu budeme předpokládat, že populace L_t , $L_t \geq 0$, v časové periodě t , $t \in \mathbf{N}_0$, roste mírou n , $n \in (0,1)$, a že kapitál K_t v časové periodě t se znehodnocuje mírou δ , $\delta \in (0,1)$. V dané uzavřené ekonomice lze pak zapsat vztah pro omezení zdrojů pomocí rovnice

$$C_t + K_{t+1} - (1 - \delta)K_t = F(K_t, L_t),$$

který vyjadřuje, že spotřeba C_t , $C_t \geq 0$, v časové periodě t plus investice $K_{t+1} - (1-\delta)K_t$ v periodě t jsou rovny produkci $F(K_t, L_t)$ dané ekonomikou v periodě t . V modelu se předpokládá, že produkční funkce F je neoklasická. Zásoby kapitálu na konci periody t jsou označeny K_{t+1} a jsou použity pro produkci v následující periodě $t+1$. Pokud rovnici vydělíme aktuální velikostí pracovní síly L_t , získáme vztah

$$\frac{C_t}{L_t} + \frac{K_{t+1}}{L_{t+1}} \cdot \frac{L_{t+1}}{L_t} - (1 - \delta) \frac{K_t}{L_t} = \frac{F(K_t, L_t)}{L_t} = F\left(\frac{K_t}{L_t}, 1\right) = f\left(\frac{K_t}{L_t}\right),$$

kde jsme využili toho, že produkční funkce F je homogenní prvního stupně, což je vlastnost, která zohledňuje konstantní výnosy z rozsahu. Označíme-li $k_t = K_t/L_t$ kapitálové vybavení pracovní síly, $c_t = C_t/L_t$ spotřebu připadající na jednotku pracovní síly a uvědomíme-li si, že $1+n = L_{t+1}/L_t$, můžeme předchozí rovnici zapsat po úpravě jako diferenční rovnici

$$k_{t+1} = \frac{1}{1+n} (f(k_t) + (1-\delta) \cdot k_t - c_t), \quad (1)$$

která vyjadřuje hodnotu kapitálového vybavení pracovní síly na konci každé periody t , $t \in \mathbf{N}_0$, jako funkci současného kapitálového vybavení a současné spotřeby.

Vzniká otázka, jak optimálně rozložit spotřebu v časovém období T period, aby spotřebitelé získali nejvyšší možný užitek ze spotřeby. Jinými slovy, pokud by existoval centrální koordinátor (plánovač), kterému by záleželo na uspokojení spotřebitelů a který by měl možnost ovlivnit jejich chování, jak by měl naplánovat optimální výběr spotřeby c_t , $t \in \{0, 1, \dots, T-1\}$, aby bylo v dané ekonomice dosaženo co největšího uspokojení ze spotřeby. Předpokládejme tedy, že je třeba maximalizovat úhrnný užitek ze spotřeby v každé časové periodě, který lze zapsat jako

$$U(c_0, c_1, \dots, c_{T-1}) = \sum_{t=0}^{T-1} \beta^t u(c_t), \quad (2)$$

kde β , $\beta \in [0,1]$, je časový diskontní faktor vyjadřující preference spotřebitele a u je funkce užitku. Pro tuto funkci užitku budeme předpokládat,

že se jedná o rostoucí konkávní funkci, pro kterou platí Inadova podmínka $\lim_{c \rightarrow 0^+} u'(c) = +\infty$.

Získali jsme tak diskrétní úlohu optimálního řízení s účelovou funkcí (2) se stavovou rovnicí (1), počáteční podmínkou

$$k_0 = \underline{k} \quad (3)$$

a podmínkami nezápornosti

$$\begin{aligned} k_t &\geq 0, t \in \{0, 1, \dots, T\}, \\ c_t &\geq 0, t \in \{0, 1, \dots, T-1\}. \end{aligned} \quad (4)$$

V této úloze je kapitálová vybavenost k_t stavová proměnná a spotřeba c_t je řídicí proměnná. Budeme hledat optimální proces (\hat{k}_t, \hat{c}_t) , kde $t \in \{0, 1, \dots, T-1\}$.

Pokud bychom v úloze (1)-(4) zvolili $\beta = 1$, tj. nedocházelo by k diskontování užítku ze spotřeby, a $n=0$, tj. nedocházelo by k růstu pracovní síly, získali bychom diskrétní variantu úlohy, kterou řešil Ramsey, viz [7].

Nutné podmínky pro řešení úlohy

Uurčíme nutné podmínky pro optimální proces uvedené úlohy, viz např. [3]. Hamiltonova funkce pro tento problém je

$$H(t, k_t, c_t, \lambda_0, \lambda_{t+1}) = \lambda_0 \beta^t u(c_t) + \lambda_{t+1} \cdot \frac{1}{1+n} (f(k_t) + (1-\delta)k_t - c_t)$$

Podmínky nezápornosti kapitálu a spotřeby můžeme zapsat ve tvaru

$$m(t, k_t) = -k_t \leq 0, \text{ resp. } n(t, k_t, c_t) = -c_t \leq 0.$$

Pokud má úloha optimální řešení, existuje nezáporná reálná konstanta $\hat{\lambda}_0$ a konečné posloupnosti reálných čísel

$$\begin{aligned} \hat{\lambda} &= (\hat{\lambda}_1, \hat{\lambda}_2, \dots, \hat{\lambda}_T), \\ \hat{\mu} &= (\hat{\mu}_1, \hat{\mu}_2, \dots, \hat{\mu}_T) \\ \hat{\nu} &= (\hat{\nu}_0, \hat{\nu}_1, \dots, \hat{\nu}_{T-1}), \end{aligned}$$

takové, že platí

- $(\hat{\lambda}_0, \hat{\lambda}, \hat{\mu}, \hat{\nu}) \neq 0 \in \mathbf{R}^{3T+1}$, (5)
- podmínky stacionárnosti pro $t \in \{0, 1, \dots, T-1\}$

$$\frac{\partial H}{\partial c_t} - \hat{\nu}_t \frac{\partial n}{\partial c_t} = \hat{\lambda}_0 \beta^t u'(\hat{c}_t) - \hat{\lambda}_{t+1} \cdot \frac{1}{1+n} + \hat{\nu}_t = 0,$$

- adjungovaná diferenční rovnice pro $t \in \{1, \dots, T-1\}$

$$\hat{\lambda}_t = \frac{\partial H}{\partial k_t} - \hat{\mu}_t \frac{\partial m}{\partial k_t} - \hat{\nu}_t \frac{\partial n}{\partial c_t} = \hat{\lambda}_{t+1} \cdot \frac{1}{1+n} (f(\hat{c}_t) + (1-\delta)) + \hat{\mu}_t,$$

- podmínka transversality

$$\hat{\lambda}_T = -\hat{\mu}_T \frac{\partial m}{\partial c_t} = \hat{\mu}_T,$$

- podmínky komplementarity

$$\begin{aligned} \hat{\mu}_t &\geq 0, \hat{\mu}_t \cdot \hat{k}_t = 0, t \in \{1, 2, \dots, T\}, \\ \hat{\nu}_t &\geq 0, \hat{\nu}_t \cdot \hat{c}_t = 0, t \in \{0, 1, \dots, T-1\}. \end{aligned}$$

Inadova podmínka pro užitkovou funkci umožňuje zjednodušit tvar uvedených nutných podmínek. Z podmínky stacionárnosti lze usoudit, že není možné, aby existovala perioda t , pro kterou je $c_t = 0$. Tedy pro každé $t \in \{0, 1, \dots, T-1\}$ platí $c_t > 0$. Toto pozorování lze interpretovat tak, že spotřebitel bude optimalizovat svoji spotřebu c_t takovým způsobem, aby v každé časové periodě t docházelo k nenulové spotřebě (tj. aby např. v žádné periodě nehladověl). Podle podmínky komplementarity to také znamená, že $\hat{\nu}_t = 0$ pro každé $t \in \{0, 1, \dots, T-1\}$. Nyní můžeme rozhodnout, zda je problém (1)-(4) regulární. Předpokládejme nejdříve, že platí opak, tj. že problém regulární není a položíme $\hat{\lambda}_0 = 0$. Pak podle podmínek stacionárnosti platí $\lambda_{t+1} = 0$, kde $t \in \{0, 1, \dots, T-1\}$. Podle podmínky transversality to znamená, že $\hat{\mu}_T = 0$ a z adjungované rovnice pro $t \in \{1, 2, \dots, T-1\}$ získáme $\hat{\mu}_t = 0$. Ukázali jsme, že všechny nalezené hodnoty multiplikátorů jsou nulové, což odporuje podmínce (5). Našli jsme tak spor, takže platí opak, tj. $\hat{\lambda}_0 = 1$ a úloha je regulární.

Protože pro funkci užitku u je $u'(\cdot) > 0$, z podmínek stacionárnosti nyní vyplývá, že pro

$$t \in \{0, 1, \dots, T-1\} \text{ platí } \lambda_{t+1} = (1+n)\beta u'(c_t) > 0.$$

To konkrétně pro $t=T-1$ znamená, že $\hat{\lambda}_T > 0$ a z podmínky transversality zjistíme, že $\hat{\mu}_T > 0$. Podle podmínky komplementarity to znamená, že $\hat{k}_T = 0$, což můžeme interpretovat tak, že v optimálním procesu se na konci časového horizontu T spotřebují všechny zásoby kapitálu. Protože $\hat{c}_T > 0$, ze stavové rovnice plyne, že

$$\hat{c}_t = f(\hat{k}_t) + (1-\delta)\hat{k}_t - (1+n)\hat{k}_{t+1} > 0, t \in \{0, 1, \dots, T-1\}.$$

Tedy

$$f(\widehat{k}_t) + (1 - \delta)\widehat{k}_t > (1 + n)\widehat{k}_{t+1} \geq 0,$$

a protože pro intenzivní produkční funkci f platí $f(0) = 0$ je nutné, aby pro $t \in \{1, 2, \dots, T-1\}$ platilo $\widehat{k}_t > 0$. Podle podmínky komplementarity to znamená, že $\widehat{\mu}_t = 0$, kde $t \in \{1, 2, \dots, T-1\}$.

Uvedené úvahy a zjištění umožňují zjednodušit výše uvedené nutné podmínky pro optimální proces řešené úlohy. Místo těchto podmínek nyní můžeme psát podmínky stacionárnosti

$$\widehat{\lambda}_{t+1} = (1 + n)\beta^t u(\widehat{c}_t) > 0, t \in \{0, 1, \dots, T-1\},$$

a adjungovanou rovnicí

$$\widehat{\lambda}_t = \widehat{\lambda}_{t+1} \cdot \frac{1}{1+n} (f'(\widehat{k}_t) + (1 - \delta)), t \in \{1, \dots, T-1\}.$$

Pokud v předchozí adjungované rovnici provedeme posunutí $t \rightarrow t+1$ a dosadíme z podmínky stacionárnosti, získáme po úpravě rovnici

$$u'(\widehat{c}_t) = \beta \cdot \frac{1 + f'(k_{t+1}) - \delta}{1+n} u'(\widehat{c}_{t+1}), t \in \{0, \dots, T-2\}. \quad (6)$$

To je mezičasová Eulerova rovnice, kterou lze interpretovat následujícím způsobem: Uvažujme, že v periodě t snížíme spotřebu o jednu jednotku, abychom ji ponechali k výrobě (investovali) a zvýšili spotřebu v periodě $t+1$. Na jedné straně dojde ke snížení užítku ze spotřeby v periodě t o $u'(\widehat{c}_t)$. Na druhé straně jedna dodatečná jednotka umožní zvýšení výroby o $(1 + (f'(k_{t+1}) - \delta)) / (1+n)$ jednotek v následující periodě $t+1$ a o tuto hodnotu se může zvýšit spotřeba v této periodě. To přinese užitek vyjádřený vztahem $(1 + (f'(k_{t+1}) - \delta)) / (1+n) u'(\widehat{c}_{t+1})$. Protože je tento dodatečný užitek k dispozici až o jednu periodu později, je ho třeba diskontovat pomocí diskontního faktoru β , $\beta \in (0, 1)$, takže jeho hodnota je dána vztahem $\beta(1 + (f'(k_{t+1}) - \delta)) / (1+n) u'(\widehat{c}_{t+1})$. Eulerova rovnice vyjadřuje, že při optimální spotřebě se „dnešní“ ztráta užítku ze spotřeby a přírůstek užítku ze spotřeby „zítra“ rovnají, protože jinak by přípustné přesunutí spotřeby znamenalo změnu celkové hodnoty užítku a původní plán spotřeby by nebyl optimální. Tedy při optimálním plánu spotřeby je spotřebitel indiferentní k tomu, zda má poslední jednotku výstupu spotřebovat nebo ponechat pro výrobu. Úvahu by bylo možno ještě dále rozvést.

Rovnice (6) společně se stavovou rovnicí (1) a hraničními podmínkami

$$\widehat{k}_0 = \underline{k} > 0, \widehat{k}_T = 0,$$

představují soustavu rovnic, které charakterizují optimální proces $(\widehat{k}_t, \widehat{c}_t)$. Pro další úvahy a zjednodušení lze předpokládat, že $u(c) = \ln c$, $f(k) = k^\alpha$, kde $\alpha \in (0, 1)$, $\delta = 0$, tj. v každé periodě dochází k zániku kapitálového vybavení z předchozí periody a $n = 0$, tj. pracovní síla se nemění. Toto zjednodušení umožňuje nalézt analytický tvar optimálního procesu, jehož detailní výpočet zde neuvádíme. Konkrétně lze pro $t \in \{0, 2, \dots, T-1\}$ nalézt

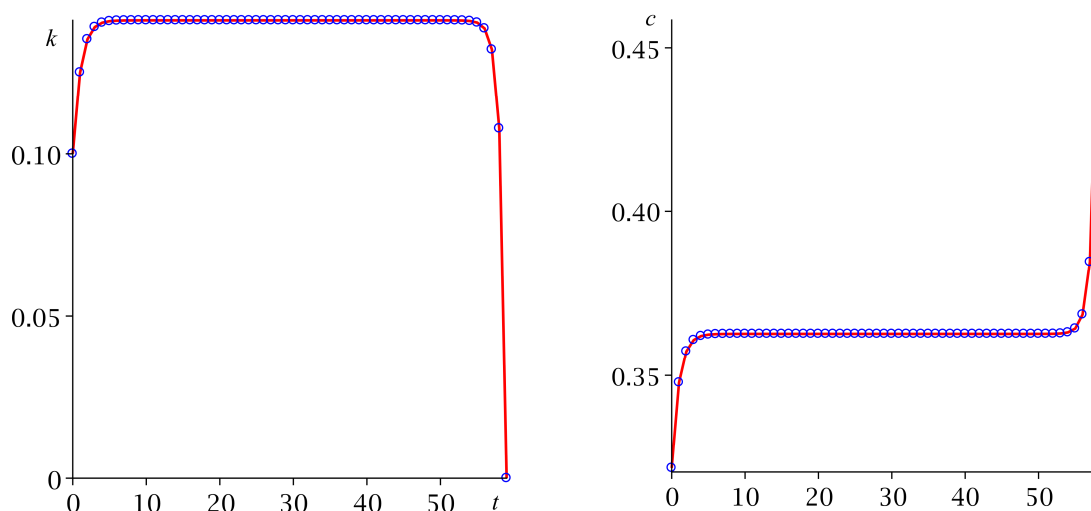
$$\widehat{k}_{t+1} = \alpha\beta \cdot \frac{1 - (\alpha\beta)^{T-t-1}}{1 - (\alpha\beta)^{T-t}} \cdot \widehat{k}_t, \quad (7)$$

$$\widehat{c}_t = \frac{1 - \alpha\beta}{1 - (\alpha\beta)^{T-t}} \cdot \widehat{k}_t^\alpha. \quad (8)$$

Vztahy (7) a (8) umožňují sestavit obrázek 1. Protože je mezní užitek ze spotřeby klesající funkcí, preferuje koordinátor spotřeby její hladký průběh, tj. průběh, kdy nedochází k neustálé výrazné změně plánu spotřeby. Nejhladší průběh spotřeby je takový, kdy je v každé periodě spotřebováno stejné konstantní množství. Všimněme si, že nenulový stacionární bod stavové rovnice (1) a Eulerovy rovnice (6), který je závislý na parametrech modelu, je

$$\widehat{k}^\circ = (\alpha\beta)^{\frac{1}{1-\alpha}}$$

a tomu podle rovnice (6) odpovídá stacionární spotřeba $\widehat{c}^\circ = (\widehat{k}^\circ)^\alpha - \widehat{k}^\circ$. Koordinátor spotřeby však tyto konstantní hodnoty nemůže v každé periodě vybrat z několika důvodů, srv. též [4] : počáteční hodnota kapitálového vybavení je pravděpodobně různá od stacionární hodnoty, koncová hodnota kapitálového vybavení optimálního procesu je nulová a jedná se o proces na konečném časovém horizontu T , ve kterém je třeba průběh přizpůsobit hraničním podmínkám.



OBR. 1: Optimální průběh kapitálového vybavení a spotřeby v diskretním modelu optimálního růstu na konečném časovém horizontu podle rovnic (7) a (8). Výpočet byl proveden pro počáteční hodnotu kapitálového vybavení $k_0=0,1$, diskontní faktor $\beta=0,8$ koeficient $\alpha=0,35$ a časový horizont $T=60$. Zdroj: vlastní výpočet pomocí software Maple.

To znamená, že optimální proces bude pouze nejlepším přiblížením ke stacionárnímu stavu. Obrázek 1 takový průběh potvrzuje. Kapitálové zásoby na začátku rychle rostou, pak zůstává konstantní a na konci časového horizontu opět rychle klesají k nule, aby byla splněna koncová podmínka. Taková vlastnost optimálního řešení se v literatuře často nazývá turnpike vlastnost.

Závěr

V článku jsme prezentovali neoklasický růstový model s konečným časovým horizontem v diskretním čase. Zjistili jsme, že optimální spotřeba vyhovuje Eulerově rovnici. Protože je soustava diferencních rovnic (1) a (6) tvořena nelineárními funkcemi, není možné nalézt analytické řešení této soustavy. Vzhledem k tomu, že pro numerické řešení je úloha velmi citlivá na počáteční hodnotu kapitálu, není možné nalézt ani numerické řešení a v budoucnu bude třeba vyzkoušet nové numerické přístupy pro tento problém. Analytické řešení však lze nalézt pro zjednodušený model, ve kterém dochází v každé periodě ke znehodnocení kapitálového vybavení, viz vztahy (7) a (8). Tyto vztahy pak umožňují posoudit základní kvalitativní vlastnosti modelovaného procesu.

Poděkování:

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

Literatura:

- [1] BLANCHARD, O. *Macroeconomics*, 2. vyd. New Jersey: Prentice Hall, 2000, 548 s., ISBN 0-13-017395-9.
- [2] CASS, D. Optimum Growth in an Aggregative Model of Capital accumulation, *The Review of Economic Studies*, Vol. 32, No. 3 (Jul., 1965), s. 233-240.
- [3] GRASS D. et. al. *Optimal Control of Nonlinear Processes, With Application in Drugs, Corruption, and Terror*, Berlin-Heidelberg: Springer-Verlag, 2008, 551 s. ISBN 978-3-540-77646-8.
- [4] HEER, B., MAUßNER, A. *Dynamic General Equilibrium Modelling, Computational Methods and Application*. Berlin – Heidelberg: Springer, 2005, 540 s., ISBN 3-540-22095.
- [5] HOLMAN, R. *Makroekonomie, středně pokročilý kurz*. Praha: C.H. Beck, 2004, 424 s., ISBN 80-7179-764-2.
- [6] KOOPMANS, T. C. On the Concept of Optimal Economic Growth, *Cowles Foundation Discussion Papers 163*, Cowles Foundation for Research in Economics, Yale University, 1963.
- [7] RAMSEY, F. A Mathematical Theory of Saving, *The Economic Journal*, Volume 38, Issue 152 (Dec., 1928), s. 543-559.
- [8] SOUKUP, J. a kol. *Makroekonomie, Moderní přístup*, Praha: Management Press, s.r.o., 2007, 514s., ISBN 978-80-7261-174-4.

ROZDÍLNÉ PŘÍSTUPY ČESKÝCH PODNIKŮ K VYUŽÍVÁNÍ LOGISTICKÉ METRIKY

DIFFERENT APPROACHES OF TO LOGISTIC METRICS APPLICATION IN CZECH COMPANIES

Jaroslava Pražáková, Jaroslav Vrchota, Monika Březinová
Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích
smolobj@ef.jcu.cz

Klíčová slova:

logistická metrika – shluková analýza – management

Key words:

logistics metrics – cluster analysis – management

Abstract:

Paper deals with using of specific approaches to logistics metrics applications in Czech production companies. Data comes from questionnaire research performed in 2009 and 2011. Logistics metrics were divided into five specific dimensions: new supplier, supplier evaluation, customer services, storage costs and transport. According to cluster analysis have been four specific approaches determined: down and up stream cooperation, down stream cooperation, reporting by metrics, metrics is not so important.

Úvod

Podniky v současné době již na trhu nepůsobí izolovaně, v mnoha případech jsou zapojeny hned do několika dodavatelských řetězců. Tento fakt ovlivňuje i přístup podniků ke sledování logistických ukazatelů, mění se počet využívaných ukazatelů i jejich struktura. Vznikající dodavatelské řetězce či sítě vyžadují sledování jiných logistických ukazatelů, než tomu bylo u jednotlivých podniků, navíc dochází ke sledování nových skutečností - např. Výkon celého řetězce.

1. Literární přehled

Pro řízení dodavatelských řetězců se využívá velká škála ukazatelů. Častěji než o jednotlivých ukazatelích, se ale hovoří o soustavách ukazatelů, systémech ukazatelů, případně ucelené logistické metrice [1,11]. Podle International Group of Controlling: Soustava ukazatelů představuje matematicky nebo logicky provázaná kombinace ukazatelů (absolutních či relativních hodnot) s určitou vypovídací schopností. Jednotlivé ukazatele jsou odvozeny z plánovaných hodnot nebo plánovaných dat a slouží jako standard pro

zobrazování souvislostí mezi příčinou a důsledkem [3,115]. Metrika je srdcem dobrého, zákaznicky orientovaného systému procesního řízení a jakéhokoliv programu zaměřeného na kontinuální, neustálé zlepšování [7,123]. Výběr metriky musí být proveden tak, aby poskytovala co největší objem informací při použití nejmenšího množství zdrojů potřebných k poskytnutí zpráv co nejefektivnějším způsobem [5].

Nutné je používat vyrovnaný přístup při výběru a tvorbě metriky. V dnešním prostředí jsou zapotřebí jak vnitropodnikové, tak vnější měření pro zjišťování úspěšného výkonu [1,15]. Z pohledu podniku zapojeného do dodavatelského řetězce se dá používaná metrika rozdělit na tři základní části: řízení interních toků, metrika využívaná vzhledem k dodavatelům, řízení vztahů se zákazníky [8].

Většina organizací prochází několika fázemi na cestě k zavedení nejvhodnější metriky uvnitř podniku i směrem ven. Prvním stupněm je uvědomit si důležitost a potenciál pro zlepšování, spojený s vývojem a používáním vhodných ukazatelů výkonu [6,15]. Druhým stádiem je vytvoření aktuálních ukazatelů, které budou v podniku použity pro sledování výkonu. Třetím stádiem je zlepšení výkonu. Vývoj vhodné metriky následované srovnáním se srovnatelnými podniky, které jsou nejlepší v dané oblasti výroby (služeb) obvykle umožňuje ukázat, kde výkon zlepšit. Integrované stádium je konečným stupněm pro měření výkonu. Vnitřně toto stádium vyžaduje koordinaci napříč funkcemi se zvláštním důrazem na finanční hlediska zlepšení výkonu. Integrace finanční metriky uvnitř a napříč SC zvyšuje věrohodnost a uvědomění si přínosu logistiky pro získání podílu na trhu a zlepšení zisku [2,98].

2. Metodika a cíl

Cílem příspěvku je zjistit, zda je možné na vzorku dotázaných podniků zjistit typologie přístupů ke sledování logistických ukazatelů.

V příspěvku byla použita data z výzkumu prováděného v letech 2009-2011 na vzorku 188 výrobních podniků. Provedené dotazníkové šetření se zaměřilo na sledování 40 ukazatelů, které byly rozděleny do pěti skupin: výběr nového dodavatele, hodnocení stávajících dodavatelů, logistické služby poskytované zákazníkům, skladování, dopravní náklady. Pro vyhodnocení výsledku dotazníkového šetření byla použita shluková analýza. Jedná se o vícerozměrnou statistickou metodu používanou ke stanovení typologie objektů, v tomto případě podniků využívajících logistické ukazatele. Pro zjištění počtu shluků bylo využito několik postupů metody AHC (Agglomerative Hierarchical Clustering), po určení počtu shluků byla využita metoda k-means [4,32]. Výsledky dotazníkového šetření bylo díky použití různé délky škál v původním dotazníku nutné standardizovat. Jelikož různá délka škál neznamena od-

lišnost použitých jednotek a měřítko škál bylo zachováno, byla využita standardizace rozpětím podle vzorce (1).

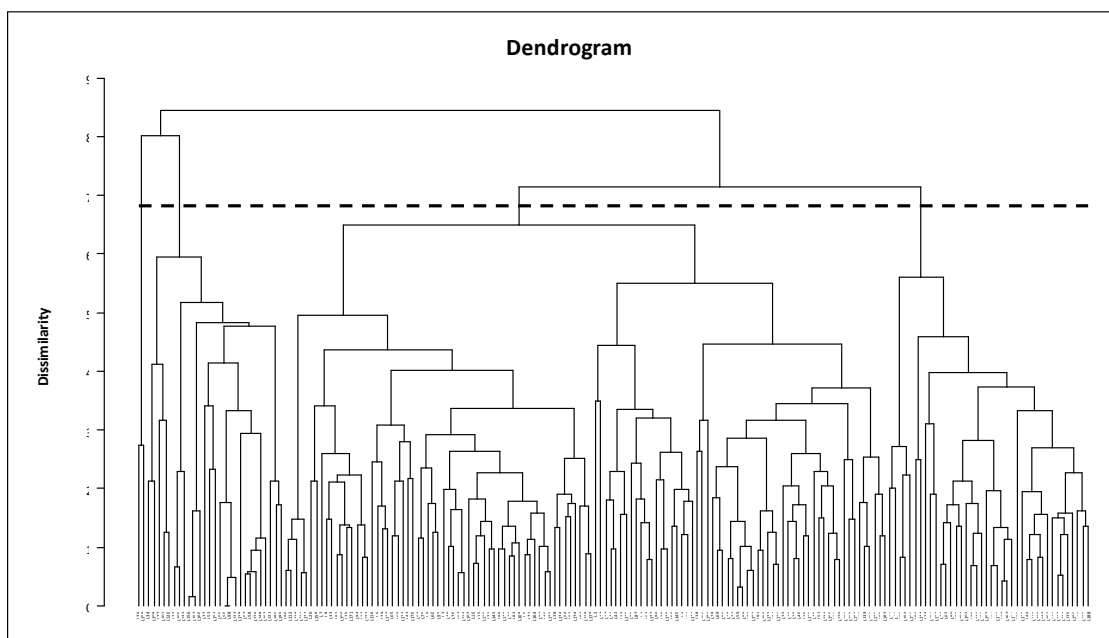
$$X'_{ij} = \frac{X_{ij} - \min_j \{X_{ij}\}}{\max_j \{x_{ij}\} - \min_j \{x_{ij}\}} \quad (1)$$

3. Výsledky

Pro zjištění počtu shluků bylo využito několik postupů metody AHC (Agglomerative Hierarchical Clustering) všechny shodně prokázaly existenci 4 shluků. Obrázek 1 ukazuje tento výsledek prostřednictvím dendrogramu (čerchovaná linie).

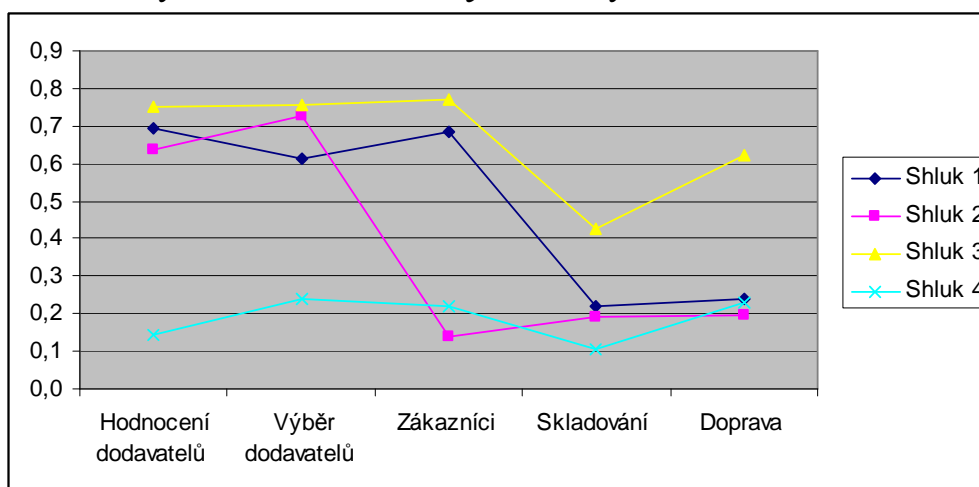
Pro zpřesnění výsledků metody AHC byla použita metoda K-means, které byly na základě výsledku metody AHC určeny 4 shluky. Pro kontrolu byly výpočty provedeny pomocí softwarových nástrojů STATISTICA a Matlab. Bylo dosaženo obdobných výsledků, dále bylo dosaženo shody, co se týče popisu jednotlivých shluků: Shluk 1 se zaměřením na kooperaci po i proti proudu řetězce (ukazatele v oblastech týkajících se dodavatelů a odběratelů), shluk 2 se zaměřením na kooperaci proti proudu řetězce, shluk 3 podniky zaměřené na reporting podle ukazatelů sledujících všechny nabízené oblasti intenzivně, shluk 4 obsahuje podniky, které sledují jen několik málo ukazatelů, které jsou vyžadovány většinou okolím podniku.

OBR. 1: Hierarchie shluků



Zdroj: vlastní výzkum

OBR. 2: Rozdíly hodnot dimenzí v jednotlivých shlucích



Zdroj: vlastní výzkum

Rozdíly ve výsledcích jednotlivých shluků, u pěti sledovaných dimenzí, jsou dobře patrné v obrázku 2, kde osa y zobrazuje standardizované hodnoty, kterých dosáhly jednotlivé shluky v dané dimenzi (standardizace provedena v intervalu $<0,1>$). Pro lepší interpretaci výsledků byl proveden převod z původních standardizovaných hodnot na hodnoty odpovídající škálám používaným v dotazníku. V záhlaví jednotlivých sloupců Tabulky 1 je vedle názvu skupin ukazatelů uveden i rozsah škál. Shluky podniků byly tedy vytvořeny na základě jejich přístupu ke sledování nabídnutých skupin ukazatelů.

TAB. 2: Popis jednotlivých shluků

Shluky	Hodnocení dodavatelů (1-3)	Výběr dodavatelů (0-14)	Zákazníci (1-3)	Skladování (0-6)	Doprava (1-3)	Počet podniků ve shluku
1	2,38	8,59	2,32	1,32	1,48	62
2	2,23	10,20	1,28	1,15	1,40	51
3	2,49	10,57	2,54	2,56	2,36	49
4	1,29	3,33	1,44	0,62	1,46	26

Zdroj: vlastní výzkum

Shluk 1 se zaměřuje na skupiny ukazatelů týkající se dodavatelů a zákazníků. Proto byl označen jako shluk zaměřující se na *Kooperaci po i proti proudu dodavatelského řetězce*, lépe řečeno na tyto dvě součásti externího dodavatelského řetězce: dodavatelé, odběratelé. Shluk zahrnuje přibližně 33 % z celkového počtu dotazovaných podniků. Naproti tomu pro Shluk 2 jsou důležití převážně dodavatelé, proto by se dalo usuzovat na podniky vykazující velkou závislost na kvalitě dodávek a na spolupráci s dodavateli vůbec. V rámci dotazníkového šetření je takto zaměřených podniků více než 27 %. Shluk 3 sleduje ve velké míře všechny nabídnuté dimenze ukazatelů a vzhle-

dem ke 49 zařazeným podnikům zahrnuje 26 % celkového počtu dotazovaných podniků. Poslední ze shluků uváděných v tabulce výše je Shluk 4. Pro podniky zařazené do tohoto shluku není sledování ukazatelů prioritou. Všechny hodnoty se blíží spodní hranici škál u 26 z dotázaných podniků (téměř 14 % celkového souboru podniků).

Kooperace po i proti proudu řetězce (shluk 1) - Na základě zjištěných údajů lze konstatovat, že na řetězec se zaměřují především velké strojírenské podniky, které mívají velmi často oblast skladování a dopravy řešenou formou outsourcingu nebo subdodávek. Dále pak malé a střední podniky z oblasti výroby drobného spotřebního zboží a potravinářství, které si dopravu najímají a vzhledem k převažující zakázkové výrobě pro ně není stěžejní ani oblast skladování.

Kooperace proti proudu řetězce (shluk 2) - Dalo by se tedy říci, že více než ostatní podniky se na kooperaci proti proudu řetězce zaměřují převážně malé a střední podniky zabývající se výrobou drobného spotřebního zboží, potom stavební firmy, které převážně uskutečňují svou činnost na základě projektů (stavební podniky) nebo podniky s úzkým zaměřením výrobního sortimentu (výrobci stavebnin).

Reporting podle ukazatelů (shluk 3) - Celkově lze tedy konstatovat, že na hodnocení všech pěti skupin ukazatelů se zaměřují především potravinářské podniky a to jak velké společnosti, tak malé a střední podniky působící v potravinářství. Druhou skupinou, která sleduje nejčastěji všechny ukazatele, jsou velké stavební podniky, které se na rozdíl od MSP ve stavebnictví zařadily do tohoto shluku a ne do shluku 2.

Shluk 4 - Shrňeme-li výsledky tohoto shluku, pak se do něj zařazují převážně malé podniky napříč odvětvími (max. 2 % rozdílu mezi jednotlivými výrobními odvětvími). Dalším důvodem pro sledování menšího množství ukazatelů je např. u potravinářských podniků, které do tohoto shluku patří, specifická jejich sortimentu, např. výroba speciálních druhů sýrů atd. Podobně je tomu tak u výrobců drobného spotřebního zboží, jejichž výrobní sortiment také není nijak široký, nebo se jedná o malosériovou nebo zakázkovou výrobu.

Závěr

Množství využívaných ukazatelů není závislé jen na odvětví, ale i na velikosti podniku, výrobním sortimentu a v některých případech může souviset i s druhem výroby. Velké podniky většinou patří do shluků 1 nebo 3, pokud jsou z oblasti strojírenství, pak se zaměřují převážně na sledování ukazatelů týkajících se dodavatelů a odběratelů, důvodem je častější outsourcing skla-

dů a dopravy. Naproti tomu velké potravinářské podniky mívají dopravu a sklady vlastní a proto se zařazují převážně do shluku 3, který je zaměřen na sledování všech skupin ukazatelů.

Lze předpokládat, že se stále se zvyšujícím tlakem v podnicích na efektivnější využívání finančních prostředků, materiálu i dalších zdrojů, nadále poroste i potřeba sledování logistických ukazatelů. Pro každý podnik je ale nutné najít hranici počtu ukazatelů, kdy je ještě potřebné a ekonomicky výhodné je sledovat a odstranit všechny ukazatele nepřinášející potřebné výsledky.

Poděkování:

Příspěvek vznikl jako jeden z výstupů projektu MEB 061008: Přeshraniční spolupráce – B2B marketing and distribuce v Rakousku a České republice.

Literatura:

- [1] CAPLICE, C., SHEFFI, Y. A Review and Evaluation of Logistics Metrics. *International Journal of Logistics Management*, 1994, vol. 5, no. 2, pp. 11-28, ISSN 0957-4093
- [2] COYLE, Y., BARDI, J., LANGLEY, J. *The Management of Business Logistics*. Thomson, 2003. ISBN 032007515
- [3] INTERNATIONAL GROUP OF CONTROLLING. *Slovník controllingu*. Praha: Management Press, 2007. ISBN 978-80-7261-085-3
- [4] ŘEZANKOVÁ, H., HÚSEK, D., SNÁŠEL, V. *Shluková analýza dat*. Praha: Professional publishing, 2007. 196 s. ISBN 978-80-86946-26-9
- [5] SMITH, G. T. *A Primer on Metrics* [online]. 2004 [cit. 2007-04-09]. Dostupné z: < www.intelligententerprise.com/showArticle.jhtml?articleID=17701632. >
- [6] SHELDON, H. D. *Class A ERP Implementation. Integrating Lean and Six Sigma*. 1. vyd. New York: Ross Publishing, 2005. ISBN 1-932159-34-7
- [7] ULAGA, W., EGGERT, A. Value-Based Differentiation in Business Relationships: Gaining and Sustaining Key Supplier Status. *Journal of Marketing*, 2006, vol. 70, no. January 2006, p. 119-136. ISSN 1547-7185
- [8] HOFMAN, D. Supply Chain Measurement: Turning Data into Action. *Supply Chain Management Review*, 2007. [online]. [cit. 2010-11-09]. Dostupné z: < <http://www.scmr.com/article/CA6504624.html?q=Turning+Data+into+Action>. >

WIEDZA JAKO KLUCZOWY ZASÓB NOWOCZESNEGO PRZEDSIĘBIORSTWA

KNOWLEDGE AS A FUNDAMENTAL RESOURCE OF THE MODERN COMPANY

Ireneusz Pulchny

Cracow University of Economics

Ireneuszpulchny@gazeta.pl

Key words:

knowledge attributes – knowledge management – knowledge measurement and pricing – patent

Abstract:

International market competition poses new challenges to managing companies which can be risen only by using the knowledge potential. Knowledge as a company resource is characterized by particular features which make the knowledge management different from the management manner of tangible assets inter alia in areas such as gaining, protection, measurement and pricing. The purpose of this elaboration is to introduce the knowledge management benefits and its significant attributes as the company resource.

Wprowadzenie

Funkcjonowanie w skali globalnej, które jeszcze niedawno było domeną tylko największych ponadnarodowych koncernów, staje się codziennością dla mniejszych organizacji. Ułatwiony dostęp do rynków zbytu i zaopatrzenia jest z jednej strony szansą na rozwój działalności, a z drugiej strony zagrożeniem dla tych przedsiębiorstw, które nie będą w stanie wytworzyć i ochronić posiadanych czynników przewagi konkurencyjnej. Kluczowym zasobem dla przedsiębiorstw konkurujących globalnie może stać się wiedza, która od zawsze była wykorzystywana przez ludzi w ich przedsięwzięciach, ale jej znaczenie rosło w miarę rozwoju nauki, techniki, technologii produkcji, systemów zarządzania i wymagań rynku.

1. Wiedza i jej źródła w przedsiębiorstwie

W literaturze funkcjonuje wiele definicji wiedzy, opracowanych dla potrzeb nauki i praktyki zarządzania. Wiedza to np.:

- ogół wiadomości i umiejętności posiadanych przez jednostkę [1, 35],
- kompetencje organizacji i jej personelu, jego zdolności twórcze lub naśladowcze, umiejętności wykorzystywane w procesach gospodarczych [2, 78].

Wiedza wyróżnia się spośród wszystkich zasobów przedsiębiorstwa m.in. następującymi cechami [3, 17-18]:

- ma dominujący charakter – jest zasobem nadrzędnym w stosunku do pozostałych zasobów przedsiębiorstwa, to od jej zastosowania zależy ich produktywność,
- jest niewyczerpalna – w miarę jej stosowania nie ulega zużyciu, wręcz przeciwnie ma tendencję do rozszerzania się,
- jest niematerialna – nie ma postaci fizycznej, a więc nie można jej w prosty sposób przedstawić, zmierzyć czy też wycenić,
- występuje symultanicznie – może być wykorzystywana jednocześnie w wielu miejscach, przez wiele osób,
- ma charakter nieliniowy – skutki jej zastosowania nie zależą od jej ilości, jednocześnie ta sama wiedza stosowana w różnych przedsiębiorstwach może przynieść odmienne efekty.

Za kluczowe procesy zarządzania wiedzą można uznać [1, 53-56]: identyfikację, zdobywanie, rozwój, dzielenie się, wykorzystanie i ochronę wiedzy. Identyfikacja wiedzy to określenie, jaka wiedza jest wykorzystywana przez organizację i odnalezienie jej źródeł, aby zbudować świadomość o posiadanych zasobach wiedzy. Zdobywanie wiedzy jest procesem, który ma za zadanie wypełniać luki informacyjne w przedsiębiorstwie, z wykorzystaniem źródeł w otoczeniu organizacji. Dzielenie się informacją to zapewnienie wszystkim członkom organizacji łatwego dostępu do wiedzy potrzebnej im przy wykonywaniu zadań. Wykorzystanie wiedzy jest związane z umożliwieniem jej zastosowania pracownikom podczas wykonywania codziennych obowiązków. Ochrona wiedzy ma na celu zabezpieczenie tego zasobu przed utratą, dezaktualizacją lub wykorzystaniem go w sposób nieuprawniony przez konkurencję. Badania nad zarządzaniem wiedzą w niemieckich przedsiębiorstwach przemysłowych, przeprowadzone przez Fraunhofer Institute for Systems and Innovation Research pod kierownictwem Edlera w roku 2002 na próbie 497 przedsiębiorstw działających w różnych branżach, pozwalają na określenie głównych obszarów zainteresowania zarządzania wiedzą przez praktyków, a są to [4, 10]:

- usprawnienie przekazywania wiedzy nowym pracownikom,
- lepsza integracja wiedzy w przedsiębiorstwie,
- ochrona przedsiębiorstwa przed utratą wiedzy wraz z rezygnacją pracownika z pracy,
- zachęcanie kierownictwa do dzielenia się wiedzą,
- identyfikacja strategicznej wiedzy i jej ochrona w przedsiębiorstwie,
- szkolenia pracowników i rozwój ich umiejętności,

Przytoczone powyżej badania wskazują również na najważniejsze korzyści czerpane przez przedsiębiorstwa z zarządzania wiedzą [4, 11]:

- lepsze dopasowanie produktów i usług do oczekiwań klientów,
- polepszenie świadomości i wiedzy pracowników,
- zwiększenie wydajności pracy i produktywności,
- skuteczniejsze wprowadzanie nowych produktów i usług na rynek,
- poprawa relacji z klientami i dostawcami.

Wiedza jest zawsze związana z człowiekiem, który jest w stanie przetworzyć w nią informacje, wykorzystując swoje doświadczenie, inteligencję i intuicję. Istnieją cztery główne kategorie wiedzy [5, 76-77]:

- wiedza know-what - bardzo bliska informacji, np. liczba mieszkańców danego miasta, daty historyczne,
- wiedza know-why – tłumacząca związki przyczynowo skutkowe,
- wiedza know-how – zawierająca informacje o sposobach postępowania w celu uzyskania zamierzonych efektów,
- wiedza know-who – określająca osoby dysponujące właściwą wiedzą, zdolnościami czy też umiejętnościami potrzebnymi do wykonania określonego zadania.

Organizacja może zdobyć potrzebną jej wiedzę ze źródeł zewnętrznych, jak i wewnętrznych:

TAB. 1: Przykładowe źródła wiedzy przedsiębiorstw

Zewnętrzne źródła wiedzy	Wewnętrzne źródła wiedzy
<ul style="list-style-type: none"> • zatrudnienie specjalistów i ekspertów posiadających potrzebną przedsiębiorstwu wiedzę, • skorzystanie z usług firm konsultingowych i doradczych, • zakup patentów, licencji, technologii, • obserwację konkurencyjnych przedsiębiorstw i próby naśladowania oraz ulepszania stosowanych przez nie rozwiązań, • otrzymanie lub zakup wiedzy od dostawców i/lub klientów. 	<ul style="list-style-type: none"> • szkolenia i rozwój pracowników, • prowadzone w przedsiębiorstwach badania rozwojowe i próby technologiczne, mające na celu wytworzenie nowych produktów lub udoskonalenie procesów produkcji wyrobów, • współpraca z instytucjami naukowymi i badawczymi.

źródło: opracowanie własne

Zarówno wiedza nabyta, jak i ta wytworzona wewnątrz przedsiębiorstwa powinny być chronione przed utratą, dezaktualizacją i nieuprawnionym jej wykorzystaniem przez konkurencyjne podmioty. Ochrona przed utratą wiedzy organizacji wymaga, aby konkretna wiedza była w dyspozycji kilku pracowników. Pracownicy nie tylko powinni mieć dostęp do już istniejących zasobów informacji, ale powinni również być motywowani do dzielenia się posiadaną przez siebie wiedzą ze współpracownikami i rozwoju własnych zasobów wiedzy.

2. Prawna ochrona wiedzy przedsiębiorstwa w Europie

Niektóre rodzaje wiedzy wytworzonej w organizacji można chronić prawnie przed jej nieuprawnionym wykorzystaniem za pomocą patentów. Patent *„jest prawem wyłącznym udzielanym na wynalazek, bez względu na dziedzinę techniki, który jest nowy, posiada poziom wynalazczy i nadaje się do przemysłowego stosowania”*. [6] Możliwe jest objęcie ochroną prawną wynalazków na terenie wszystkich krajów zrzeszonych w ramach Europejskiej Organizacji Patentowej. Liczba wynalazków zgłoszonych przez podmioty (osoby fizyczne i prawne) pochodzące z poszczególnych państw może świadczyć o poziomie rozwoju nauki i pośrednio zarządzania wiedzą w tych krajach. Zgodnie z raportem Głównego Urzędu Statystycznego „Nauka i technika 2010” do ochrony w Europejskim Urzędzie Patentowym, w przeliczeniu na 1 milion mieszkańców, w 2007 roku najwięcej wniosków patentowych zostało zgłoszone przez podmioty fizyczne i prawne pochodzące z Lichtensteinu (827), Szwajcarii (423), Szwecji (299), Niemiec (289) i Finlandii (234). Spośród krajów Europy Środkowo-Wschodniej największą ilość wynalazków zgłoszono kolejno z Słowenii (59), Estonii (21), Węgier (18) i Republiki Czeskiej (18). Podmioty pochodzące z Polski zgłosiły w 2007 roku do ochrony 5 wynalazków przypadających na 1 milion mieszkańców. [7, 140] Takie zestawienie ukazuje dystans dzielący państwa Europy Zachodniej od państw Europy Środkowo-Wschodniej pod względem poziomu wynalazczości.

3. Pomiar i wycena wiedzy

Biorąc pod uwagę szczególne cechy wiedzy jak np. jej niepowtarzalność czy też podleganie kontroli pracowników, a nie samego przedsiębiorstwa, pomiar i wycena tego zasobu staje się zadaniem trudnym i skazanym na brak dokładności wyliczeń. Poniższa tablica zawiera zestawienie przykładowych miar wiedzy:

TAB. 2: Przykładowe mierniki zasobów wiedzy przedsiębiorstwa.

Miary kapitału ludzkiego (kompetencji indywidualnych pracowników)	Miary kapitału klienckiego (wartość relacji tworzonych z klientami)	Miary kapitału strukturalnego (procesów zachodzących wewnątrz organizacji)
<ul style="list-style-type: none"> • średni koszt ponoszony na pracownika i jego szkolenia, • przychód na pracownika, • poziom wykształcenia pracownika, • wartość wiedzy fachowej pracownika, • liczba lat doświadczenia pracownika w zawodzie, 	<ul style="list-style-type: none"> • wskaźnik utrzymania klientów, • średni koszt pozyskania nowego klienta, • udział w rynku, • wartość marki, 	<ul style="list-style-type: none"> • wskaźnik częstości wymiany patentów, • wartość inwestycji w technologie informacyjne oraz badania i rozwój, • wydatki na infrastrukturę służącą zarządzaniu wiedzą.

źródło: opracowanie własne na podstawie [8, 158-159]

Wycena kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa może być realizowana na kilka sposobów. Najprostszą metodą stosowaną do określenia jego wartości jest wyliczenie jego wartości, jako różnicy pomiędzy wartością rynkową spółki, a wartością księgową jej aktywów. [9, 105] Metoda ta umożliwia łatwe porównania wycen kapitału intelektualnego dla wielu przedsiębiorstw. Oparcie się na założeniu poprawności rynkowej wyceny akcji i odniesienie do wyceny aktywów materialnych przedsiębiorstwa jest jednak przyczyną ograniczonej użyteczności tego modelu. Zgodnie z założeniami tej metody kapitał intelektualny może mieć wartość ujemną w przypadku, gdy rynkowa wycena przedsiębiorstwa jest niższa od wartości księgowej jego aktywów. [10, 225] Metody szacowania globalnej wartości wiedzy przedsiębiorstwa, o bardziej rozbudowanej procedurze to np. CIV (Calculated Intangible Value) wykorzystywana do obliczania godziwej wartości aktywów niematerialnych przedsiębiorstwa, czy KCE (Knowledge Capital Earnings) pozwalająca na określenie spodziewanych dochodów, które powinny być wypracowane przez kapitał intelektualny przedsiębiorstwa. [9, 107-110]

Zakończenie

Sprawne zarządzanie wiedzą jest obecnie wyzwaniem, z którym muszą się zmierzyć kierujący przedsiębiorstwami, chcący utrzymać lub uzyskać przewagę konkurencyjną. Szczególne znaczenie będzie miało dla przedsiębiorstw z krajów Europy Środkowej, które w związku z podnoszeniem poziomu płac i zwiększaniem się kosztów działalności będą miały coraz mniejsze możliwości utrzymania przewagi rynkowej wynikającej z niższych kosztów

produkcji. Dalszy rozwój tych przedsiębiorstw będzie musiał być realizowany wzorem przedsiębiorstw działających w krajach najbardziej rozwiniętych gospodarczo, w oparciu o nowoczesne technologie, prace rozwojowe i badania naukowe prowadzone wspólnie z instytucjami naukowymi.

Literatura:

- [1] PROBOST, G., RAUBI, S., ROMHARDT, K. *Zarządzanie wiedzą w organizacji*, Kraków: Oficyna Ekonomiczna, 2004.
- [2] DOLIŃSKA, M. *Innowacja w gospodarce opartej na wiedzy*, Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2010.
- [3] JARUGOWA, A., FIJAŁKOWSKA, J. *Rachunkowość i zarządzanie kapitałem intelektualnym*, Gdańsk: Ośrodek doradztwa i Doskonalenia Kadr, 2002.
- [4] EDLER, J. Knowledge Management in German Industry, Fraunhofer Institute for Systems and Innovation Research (ISI), www.isi.fhg.de, Karlsruhe, 2003.
- [5] GRUDZIEWSKI, W. M., HEJDUK, I. K. *Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwach*, Warszawa: Difin, 2004.
- [6] *Urząd Patentowy Rzeczypospolitej Polskiej, Podstawowe informacje o ochronie prawnej wynalazków i wzorów użytkowych*, 14 11 2012. [Online]. Available: <http://www.uprp.pl/podstawowe-informacje-o-ochronie-prawnej-wynalazkow-i-wzorow-uzytkowych/Lead05,23,1692,4,index,pl,text/>.
- [7] [Główny Urząd Statystyczny, *Nauka i technika w 2010 r. Science and technology in Poland in 2010*, GUS, http://www.stat.gov.pl/gus/nauka_technika_PLK_HTML.htm, Warszawa, 2012.
- [8] HAFFER, R. Metody i narzędzia pomiaru zasobów wiedzy i oceny poziomu zarządzania wiedzą w przedsiębiorstwach, w *Zarządzanie wiedzą jako kluczowy czynnik międzynarodowej konkurencyjności przedsiębiorstwa*, Toruń, Dom Organizatora, 2006, str. 149-188.
- [9] URBANEK, G. *Wycena aktywów niematerialnych przedsiębiorstwa*, Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2008.
- [10] DUDYCZ, T. *Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa*, Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2005.

ZÁKAZNÍK-SPOTŘEBITEL A ODPOVĚDNOST FIREM V ČR CUSTOMER-CONSUMER AND RESPONSIBILITY OF FIRMS IN THE CZECH REPUBLIC

Marta Regnerová, Aleš Hes

Česká zemědělská univerzita v Praze

regnerova@pef.czu.cz , hes@pef.czu.cz

Klíčová slova:

firma – zákazník-spotřebitel – produkt – kvalita života – odpovědnost

Key words:

firm – customer-consumer – product – quality of life – responsibility

Abstract:

Social responsibility of firms that enter into relations with the customer in the period globalization of the world economy, including globalization of the social processes, and accompanied consequences by the economic crisis, it is irreplaceable and is the external manifestation of political culture in the country. In particular, if the customers are e.g. handicapped a disease or age and their economic and social status is complicated. The contribution deals with two groups of customers - consumers with diabetes mellitus and the seniors and their quality of life.

The findings presented to in the Article also emerged from the project solution in the IGA PEF CZU in Prague 20111210060. „Developments of food consumer basket for consumers with disorder diabetes mellitus“

Úvod

Firmy působící ve sféře systému vnitřní obchod (maloobchod, velkoobchod, pohostinství-slужby stravovací a ubytovací a cestovní ruch) se přímo nebo zprostředkovaně podílejí na uspokojování základních i rozvojových potřeb zákazníka-konečného spotřebitele a tím také na kvalitě jeho života. Otázka, jak se podílejí, jaká je míra odpovědnosti těchto firem na kvalitě života spotřebitelů v období přetrvávající hospodářské krize, není jednoduchá, těžko měřitelná a nedá se jednoznačně vyjádřit kvantitou ukazatelů vyskytujících se v základních determinantách kvality života, to jsou biologické a genetické vlivy, systém zdravotní péče-medicína, životní styl včetně životosprávy a vliv životního prostředí [14].

Odborná platforma Byznys pro společnost zabývající se společenskou odpovědností a udržitelného podnikání v ČR sdružuje firmy, které ve své činnosti

uplatňují principy společenské odpovědnosti (CSR=Corporate Social Responsibility) a trvalé udržitelnosti podnikání. V letošním roce byla udělována národní cena této platformy v soutěži „TOP Odpovědná firma 2012“ v několika kategoriích. Některé kategorie jako Regionální obchodník roku, Odpovědný hotel a restaurace 2012, Firma vstřícná seniorům, Odpovědný produkt a marketing 2012 a Odpovědný leader 2012 směřovali i do podnikání v systému vnitřní obchod a obsah jejich ocenění nejen k zákazníkům obecně, ale i ke konečným spotřebitelům vybraných zákaznických skupin jako jsou handicapovaní zákazníci či senioři a ke kvalitě jejich života [13].

Cílem tohoto příspěvku je hledat vazby a souvislosti determinant kvality života skupiny spotřebitelů s onemocněním diabetes mellitus a seniorů a odpovědného podnikání a hledat odpověď na otázku: je nabídka výrobků a dostupnost na trhu v ČR a jejich zastoupení ve sledovaném spotřebním koši dostačující?

1. Materiál a metodika

Při zpracovávání tohoto příspěvku bylo využito:

- studium odborné literatury a aktuálních odborných časopiseckých a novinových článků, poznatků z TV pořadů na dané téma a vlastních zkušeností
- řešení grantového projektu „Vývojové trendy spotřebitelského koše potravin pro zákazníky s onemocněním diabetes mellitus“ 2011-2012
- analýzy a komparace teoretických předpokladů, zkušeností a praktických poznatků
- průzkumu spotřebitelských preferencí při nákupu potravin pro zdravou výživu (2008)
- průzkumu spotřebitelských preferencí při nákupu potravin vhodných pro dietu spotřebitelů s onemocněním „diabetes mellitus“, kteří tyto potraviny skutečně potřebují a nakupují, ve vazbě na jejich kupní sílu (2012).

2. Výsledky a diskuse

2.1 Spotřebitelé s onemocněním diabetes mellitus

Početně významnou a stále rostoucí skupinou spotřebitelů jsou lidé s onemocněním diabetes mellitus, z nichž asi 35% spadá do skupiny seniorů. V médiích se dokonce hovoří o civilizační chorobě. Podle nejnovějších údajů v České republice je registrováno více než 825 tisíc lidí s vážným onemocněním diabetes mellitus. V roce 2011 zemřelo na toto téměř 23 tisíc pacientů [7]. Onemocnění diabetes mellitus se týká v ČR více než 10 % obyvatel: více než 825 tisíc lidí je registrováno a navíc se předpokládá, že asi 300 000 lidí zatím není registrováno a nejčastěji jde o náhodné zjištění při vyšetření jiného zdravotního problému [6].

Diabetes mellitus je tedy odborně řečeno poruchou metabolismu. Zjednodušeně řečeno: je to onemocnění, kdy dochází k poruše zpracování cukrů, tuků a bílkovin v organismu. Pokud nejsou dodržovány doporučené zásady léčby nebo není diabetes léčen, může dojít ke vzniku a rozvoji dalších závažných onemocnění a komplikací, jak bylo uvedeno 26. 11. 2012 v Událostech na ČT 24 k onemocnění očí, ledvin a diabetické nohy a tím také ke zhoršení kvality jejich života.

Místopředseda České diabetologické společnosti a přednosta Interní kliniky pražské FN Motol profesor Milan Kvapil [5], uvádí, že onemocnění diabetes mellitus přináší lidem řadu pracovních i společenských omezení, například při řízení motorových vozidel. Léčba pacientů s diabetes spočívá v přísné dietě a doživotním užívání léků [7]. Je proto i z hlediska pracovního či společenského zařazení lidí s tímto onemocněním velmi důležitá správná životospráva, ke které potřebují a nakupují potraviny a některé doplňky vhodné do jejich lékařsky upraveného stravovacího režimu (jídelníčku). S tím je spojena dostupnost a nabídka kvalitních potravin na trhu, které požadavku správného stravovacího režimu včetně diety odpovídají [4].

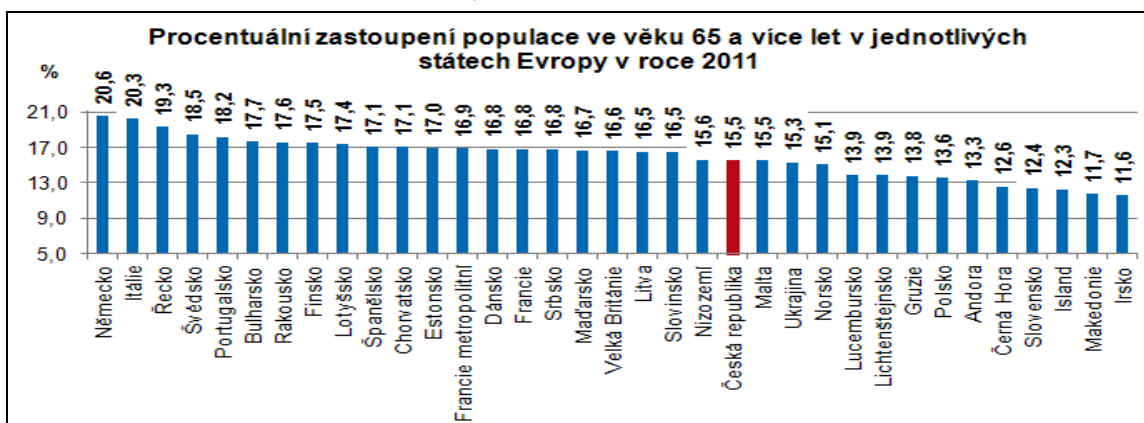
Příčina vzniku diabetu není zcela známa, ale je známo několik možných spouštěcích faktorů jako např. genetické vlohy a působení vnějšího prostředí (stres, virózy, obezita, atd.) či konstituční tělesné faktory (rasa, pohlaví, věk, apod.) [15].

Zahraniční autoři se více orientují na problematiku diabetes mellitus z hlediska medicínského, kde nacházejí zpravidla určité vazby mezi různými funkcemi lidského těla a onemocněním diabetes mellitus, pouze malý počet autorů se zabývá synergickým efektem mezi nabídkou dostupných potravin vhodných ke konzumaci sledovanou skupinou spotřebitelů a jejich konkrétním využitím v rámci jejich životosprávy [1,9].

2.2 Seniori

Senior v ČR je obvykle vymezován jako občan 60ti letý a starší (60plus), dokonce v některých médiích se objevilo sdělení, že polovina populace bere seniory jako občany nad 50 let [11]. V České republice k 1. lednu 2012 dosáhl počet obyvatel čísla 10 505 445 [16], z toho je přes 2 miliónů (konkrétně 2,3 mil.) seniorů a to není zanedbatelná část obyvatel, jde o více než 20% obyvatel a tím také spotřebitelů, kteří vstupují na trh, poptávají a nakupují zboží pro uspokojení svých potřeb.

TAB. 1: Procentuální zastoupení populace 65 a více ve státech Evropy v roce 2011



Zdroj: Eurostat, ČSÚ

Ve statistice Eurostatu 2011 jsou senioři uváděni věkem 65 a více, v procentním vyjádření v ČR 15,5 % obyvatel [17]. Rozdíl spočívá právě v hraničním čísle 65. V údajích ze stejného zdroje o složení obyvatelstva podle věkových skupin z roku 2010 v kategorii 50-64 let v ČR je 20,8 % a v kategorii 65 a více let 15,2 % obyvatel. Tím lze vysvětlit uvedený procentní rozdíl v počtu seniorů mezi naším výpočtem a údajem Eurostatu.

Občané senioři netvoří v ČR jednodílnou sociální skupinu lidí. Obraz seniorů i pohled na seniory ve společnosti je, často díky masmediím, dosti pokřivený – tak to vidí nejen sociologové, ale cítí to i samotní senioři, neboť veřejnost nevidí jejich přínos či aktivity. Firma vstřícná seniorům 2012 realizuje projekty zaměřené na vzájemně prospěšnou spolupráci mezi generacemi a na podporu, rozvoj a využití potenciálu seniorů [13]. Asi polovina populace vnímá seniory jako nespokojence, kteří mají tendenci stále si jen na něco stěžovat, i když se mají docela dobře [10]. Takové představy se velmi rychle šíří a nabývají například v řadě reklam i některých absurdit.

2.3 Dostupnost produktů pro vybrané zákaznické skupiny - průzkum v terénu

Průzkum v terénu byl součástí řešení projektu IGA PEF ČZU v Praze 201111210060 „Vývojové trendy spotřebitelského koše potravin pro zákazníky s onemocněním diabetes mellitus“. Před zahájením samotného šetření v terénu, na základě studia odborných článků s danou problematikou, byl sestaven program pro řešení daného zadání a stanoven cíl, který si průzkum kladl za úkol zjistit. V 1. fázi průzkumu byly zvoleny 3 typy provozních jednotek (supermarket-menší samoobsluha, supermarket a hypermarket), v 2. fázi rozšířeny o obslužnou prodejnu se smíšeným zbožím a specializovanou

provozní jednotku, ve kterých bylo v průběhu akademického roku 2010/11 provedeno šetření. [8]

Při průzkumu ve vybraných provozních jednotkách maloobchodu v ČR byla hodnocena dostupnost produktů z hlediska šířky a hloubky sortimentu, značky, ceny, prezentace a merchandisingu potravin (cíl šetření) pro vybranou specifickou skupinu spotřebitelů s onemocněním diabetes mellitus a uvedena možná doporučení pro zlepšení současného stavu dostupnosti v jednotlivých typech provozních jednotek.

V 1. fázi průzkumu šetření byla provedena v náhodně vybraných 20 městských a venkovských sídlech v kraji: Středočeském, Jihočeském, Plzeňském, Královéhradecký a Praze. V 2. fázi průzkumu bylo šetření rozšířeno o dalších 30 sídel a kraje: Karlovarský, Ústecký, Liberecký, Pardubický a Vysočina.

Na základě zjištěných výsledků lze říci, že „dia“ produkty pro prodejce nejsou neznámým pojmem a patří již ve většině případů do jejich stálého nabízeného sortimentu, i když nepředstavují významnou část podílu celkového prodávaného zboží. Ze zjištěných výsledků je možné charakterizovat určitou vazbu mezi typem provozní jednotky a sledovanými parametry, tj. obecně řečeno, čím menší provozní jednotka je, tím je objem nabízeného sortimentu dia výrobků, kromě specializovaných provozních jednotek, menší. Všechny sledované parametry kopírují obecně daná specifika, která jsou platná pro daný typ provozních jednotek, jak v nabízeném sortimentu (včetně značek), tak prezentaci, merchandisingu i cenách.

V období realizace průzkumu byly také sledovány nabídkové reklamní materiály; ani v jednom se nevyskytl produkt vhodný pro diabetiky, pouze bio-produkty nebo doplňky pro zdravou výživu. Jak ukazují předběžné výsledky, ne ve všech sídlech je dostupnost potravinářských výrobků pro diabetiky uspokojující. Určitě kvalita života diabetiků, stejně jako ostatních obyvatel i zvyšování jejich životní úrovně, jak uvádí J. Dušek [2] velmi úzce souvisí s konkurenceschopností regionů, s jejich rozvojem a s růstem jejich socioekonomického a environmentálního potenciálu i se společenskou odpovědností firem daného regionu.

Součástí průzkumu bylo dotazníkové šetření spotřebitelských preferencí při nákupu potravin vhodných pro dietu spotřebitelů s onemocněním „diabetes mellitus“. V tabulce 2 jsou uvedeny základní údaje, na které navazuje stručné zhodnocení.

TAB. 2: Respondenti-diabetici podle věku

		%	do 20	v %	20- 40	v %	40- 60	v %	60- 80	v %	nad 80	v %
Muži	362	48	17	2,25	82	10,88	149	19,79	100	13,28	14	1,86
Ženy	391	52	23	3,05	80	10,62	137	18,19	129	17,13	22	2,92
Celk.	753	100	40	5,3	162	21,5	286	37,98	229	30,41	36	4,78

Zdroj: vlastní

Údaje v tabulce 2 potvrzují obecnou tendenci, že seniorů 60 plus-diabetiků je asi 35 % (35,19 %), že žen s onemocněním diabetes melitus je více, největší procentní rozdíl je u věkové kategorie 60-80 let-žen je o 3,84 % více; (poznámka autorů: ženy se dožívají vyššího věku než muži). Z dotazníkového šetření dále vyplynulo, že spotřebitele-diabetici v provozních jednotkách maloobchodu nakupují produkty vhodné do jejich lékařsky upraveného jídelního režimu méně než 1x týdně, nejvíce v supermarketech (popřípadě ve specializované prodejně, je-li pro ně dostupná), nejvíce je ovlivní v nákupním rozhodování cenová úroveň, při nákupu konkrétního „dia“ výrobku je nejvíce osloví dobrá zkušenost a zvyk, kvalitu výrobku posuzují také podle vlastní zkušenosti, cena „dia“ výrobků je vzhledem k celkovému vydání za potraviny vysoká, slevami jsou ovlivněni jen částečně („dia“ výrobky se ve slevách často nevyskytují), značek při výběru výrobků si všímají a převážně dávají přednost českým výrobkům, sortiment hodnotí jako nedostatečný. Přivítali by novou specializovanou prodejnu s obsluhou nebo samoobslužnou se sortimentem „dia“ výrobků (včetně nepotravinářského zboží) dostupnou z jejich bydliště.

Ze sortimentu „dia“ výrobků respondenti nejčastěji nakupují nápoje značky Pfanner a Bolero, čokoládu značky MilkaDia a Orion, sušenky výrobce Sedita a Diabeta, sladidlo značky Diachrom a Irbis. Jako nedostačující druhy v sortimentu uvádějí sladké čerstvé pečivo (buchty, bábovky, vánočky), kvalitní mléčné slazené „dia“ výrobky (jogurty, pudinky), kompoty a instantní výrobky.

Reakce na dotazy respondentů ze strany obsluhy v samoobslužných prodejnách nebyla vstřícná, s nejpříznivějším jednáním (prodejní rozhovor) se setkávali v malých prodejnách s obsluhou.

Závěr

Vývojový trend v kupním rozhodovacím procesu rozhodovat se při koupi se znalostí věci a podle kvality [3], který se na počátku tohoto století projevovat jako součást změny životního stylu a s tendencí zlepšování kvality života, v současném období přetrvávající hospodářské krize projevující se omezová-

ním výroby, nezaměstnaností, rostoucími životními náklady ad., vrací zákazníka-ať už v roli konečného spotřebitele, klienta, hosta, pacienta či pouhého uživatele při rozhodování, zda koupit výrobek nebo koupit odložit ke kritériu rozhodovat se podle ceny a využívat slevy. To se také projevilo při průzkumu v dotazníkovém šetření spotřebitelských preferencí při nákupu potravin vhodných pro dietu spotřebitelů s onemocněním „diabetes mellitus“ (rok 2012) i v dotazníkovém šetření spotřebitelských preferencí při nákupu potravin pro zdravou výživu (rok 2008).

Také podle průzkumu Media projektu Data Suport pro 79 % lidí starších 55 let při nákupech rychloobrátkového zboží, kam spadají i potraviny, je opět důležitější cena než značka nebo kvalita zboží; při nákupu zboží dlouhodobé spotřeby se podle ceny výrobku rozhoduje 65 % lidí. Cena zboží se tak opět stává určujícím kritériem nejen u nízkopříjmových zákaznických skupin obyvatel (senioři-penzisté část spotřebitelů diabetiků či samoživitelky), ale i u spotřebitelů z tak zvané střední a vyšší třídy [12].

Zde se zřetelně prokazuje priorita ekonomického přístupu ke spotřebnímu chování, kdy se nahlíží na chování spotřebitele především jako na výsledek osvojených ekonomických kategorií a racionálních úvah spotřebitele. Racionální přístupy ke spotřebnímu chování předpokládají, že spotřebitel postupuje podle "chladné kalkulace", ve které jsou emotivní, psychologické či sociální prvky potlačeny nebo se nevyskytují [3] a při nákupu rozhoduje cena.

Poděkování:

Poděkování za možnost využití poznatků řešení projektu na Katedře obchodu a financí v rámci IGA PEF ČZU v Praze 201111210060 „Vývojové trendy spotřebitelského koše potravin pro zákazníky s onemocněním diabetes mellitus“.

Literatura:

- [1] BARRAT, J. The cost and availability of healthy food choices in southern Derbyshire, In *Journal of Human Nutrition and Dietetics*, Volume 10, Issue 1, February 1997, Pages 63-69, ISSN: 09523871, CODEN: JHNDE, SCOPUS
- [2] DUŠEK, J. Růst a rozvoj měst a obcí Jihočeského kraje. In: *AUSPICIA*, 2010, roč. VII, č. 1, s. 23-28. ISSN 1214-4967
- [3] HES, A. a kol. *Chování spotřebitele při nákupu potravin*. 1. vydání. Praha: Alfa Nakladatelství, 2008, 156 s. ISBN 978-80-903962-0-3
- [4] EDELSBERGER, T. *Encyklopedie pro diabetiky*. Praha: Maxdorf, 2011, s. 319. ISBN 978-80-7345-189-9

- [5] KVAPIL, M. *Diabetologie*. 1.vyd. Praha: Triton, 2010, 282 s. ISBN 978-80-7345-141-3
- [6] PERGL, V. Potraviny pro diabetiky neexistují, není možné *Právo*, 2011, roč. 21, č. 56, s. 4, ISSN 1211 2119
- [7] PERGL, V. Cukrovkářů raketově přibývá. Léčba stojí ročně 25 miliard. *Právo*, 2012, roč. 22, č. 266, s. 1 a 7, ISSN 1211 2119
- [8] REGNEROVÁ, M., ŠÁLKOVÁ, D. Dostupnost sortimentu zboží pro specifickou skupinu spotřebitelů na trhu v ČR. In (CD): *Enterprise and Competitive Environment*. Bučovice: Martin Kříž Publishing, 2012, s. 46. ISBN 978-80-87106- 54-9
- [9] SIMMONS, D., VOYLE, J., SWINBURN, B., O´DEA, K. Community-based approaches for the primary prevention of non-insulin- dependent diabetes mellitus, In *Diabetic Medicine*, Volume 14, Issue 7, 1997, Pages 519-526, ISSN: 07423071, SCOPUS
- [10] VAVROŇ, J. Na český trh vstupuje nová silná zákaznická skupina – senioři. *Právo*, 2011, roč. 21, č. 136, s. 1 a 3, ISSN 1211-2119
- [11] VAVROŇ, J. Mladí: Lidé nad 50 by už neměli jít do politiky. *Právo*, 2011, roč. 21, č. 258, s. 4. ISSN 1211-2119
- [12] VAVROŇ, J. Češi nakupují podle ceny, a ne kvality. *Právo*, 2012, roč. 22, č. 103, s. 1, 4. ISSN 1211-2119
- [13] TOP Odpovědná firma 2012. *CSR fórum*, 2012, roč. VI., č. 9, s. 10–20, ISSN 0862-9315
- [14] Základem zdraví je prevence. *Právo*, 2012, roč. 22, č. 57, s. 6. ISSN 1211-2119
- [15] Co je diabetes mellitus (cukrovka)? [cit. 2012-11-15]. Dostupné na: <http://www.mte.cz/cukrovka-diabetes.htm>
- [16] Počet obyvatel ČR k 1.1.2012. [cit. 2012-11-19]. Dostupné na: [http://www.czso.cz/csu/2012edicniplan.nsf/t/00002BD91C/\\$File/13011201.pdf](http://www.czso.cz/csu/2012edicniplan.nsf/t/00002BD91C/$File/13011201.pdf)
- [17] Senioři. [cit. 2012-11-19]. Dostupné na: <http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/seniori>

KALKULAČNÍ NÁSTROJE PRO ZVÝŠENÍ KONKURENCESCHOPNOSTI COMPETITIVENESS THROUGH COST MANAGEMENT

Anna Reichlová

Vysoká škola ekonomická v Praze

annier@centrum.cz

Klíčová slova:

activity based costing – target costing – teorie omezení

Key words:

activity based costing – target costing – theory of constraints

Abstract:

Small and medium enterprises (SME) are relatively flexible in terms of quick responses in changing demand. On the other hand SME are facing big local competition and are more vulnerable in times of recession. SME needs to operate reliable costing method to be able to resist permanent threats of market. Time had proved that using only one method can misguide intended strategy and that's why integrated models of metod Activity Based Costing (ABC), Target Costing (TC) and Theory of Constraints (TOC) are beginning to show up.

Úvod

Tendence ke vzniku nových kalkulačních metod se začaly projevovat již od konce 60. let minulého století. Výsledky tradičních kalkulačních metod odvozené od účetních dat byly sice číselně přesné, ale pro manažerská rozhodnutí poskytovaly zavádějící a neaktuální informace. Objektivní příčiny proč právě v této době začaly vznikat nové nástroje pro kalkulace, je několik. V první řadě došlo k rapidní změně poměru mezi fixními a variabilními náklady. Podíl přímé lidské práce klesal, firmy pořizovaly nové investiční celky. Díky tomu se větší část nákladů přesunula do odpisů a udržování firmy jako celku. Podnik, který vyrábí nebo vyráběl velkosériově s minimem kustomizace výrobků si může dovolit kalkulovat ceny výrobků pomocí některé z tradičních kalkulačních metod. Stačí si jen zvolit vhodnou rozvrhovou základnu, pomocí které veškeré náklady přiřadí každému výrobku. Obvyklou základnou bývá počet strojohodin, množství materiálu nebo počet člověkohodin. Tento systém kalkulací si však dnes může dovolit málokterý podnik. Dá se tvrdit, že nové metody ABC a TC vznikly v důsledku neexistence spolehlivého nástroje. Metoda ABC začala nabývat na popularitě v 80. letech minulého století, kdy ji její zakladatelé Kaplan a Cooper prezentovali jako převratný nástroj, jak využít účetní data k manažerským rozhodnutím. Myšlenky me-

tody TC se jsou již z konce 60. let minulého století. TOC je z časového hlediska nejmladší a byla prezentována svým tvůrcem Goldrattem[3] až v roce 1997.

1. Activity based costing

Každé odvětví má poměr nákladů z hlediska třídění na přímé a nepřímé. Podnik, který se zabývá výrobou, má velké procento nákladů spojeno s investicemi do výrobních zařízení a budov. Dle zdrojů může podíl nepřímých nákladů dosahovat podílu od 70 do 95 procent. Opačným případem, kdy většinu nákladů tvoří přímé náklady, obvykle osobní nebo materiálové může být např. malá advokátní kancelář, malý kosmetický salón nebo malá zemědělská výroba.

Aby byly podniky konkurenceschopné, musí být schopné reagovat se svou nabídkou na různé typy zákazníků. Není možné tvrdit, že každý zákazník stojí stejné množství peněz. Podniky důsledně rozlišují mezi stálými zákazníky, kteří jsou prověřeni, platí včas, odebírají pravidelně oproti novým zákazníkům nebo těm, kteří chtějí nestandardní objednávku. Podniky mají nastavenou cenovou diskriminace, která ovšem odpovídá skutečným nákladům spojených s vyřízení objednávky. ABC je skvělým nástrojem na to, jak správně náklady přiřazovat jednotlivým výrobkům a službám. Není podivu, že myšlenka ABC byla označována v 80. letech za převratnou.

Principem ABC je sledovat, jak který zákazník/výrobek zaměstnává nejen stroje, ale hlavně lidi od výroby, přijetí objednávky až po finální doručení výrobku k odběrateli. Na počátku ABC je definice podnikových procesů, které se podílejí na chodu podniku. Jedná se o procesy hlavní, které zabezpečují provoz a výrobu v podniku a o procesy vedlejší. Tyto procesy můžeme rozdělit na sled po sobě jdoucích aktivit. Tyto aktivity spotřebovávají zdroje ve formě nákladů – osobní, materiálové, strojové. Pro to, abychom určili, která aktivita spotřebovala kolik nákladů, byl zaveden parametr cost driver neboli spouštěč nákladů. Pomocí cost driverů je rozvrženo kolik nákladů, která aktivita spotřebovala. Součtem proběhlých aktivit jsou pak dány kompletní náklady na konkrétní výrobek.

Čas ukázal, že ABC nemusí dávat vždy přesné informace, neboť model nebere v úvahu teoretickou a praktickou kapacitu zaměstnanců, což způsobuje zvýšené náklady na objekt, než je ve skutečnosti třeba. Dalším problémem může být, že kvůli snaze o přesnost je zavedeno velké množství aktivit, jejichž relevantnost není průběžně revidována a tím se model stává těžko udržovatelný a neaktuální. Občas bývá metodě vytýkána přílišná orientace na nákladovou stránku bez ohledu na podnikovou kapacitu.

V následujících dvou kapitolách jsou uvedeny 2 příklady, jak je možné využít ABC v kombinaci s další metodou, která buď nedostatky ABC kompenzuje, nebo nabízí ABC jako doplněk metody jiné.

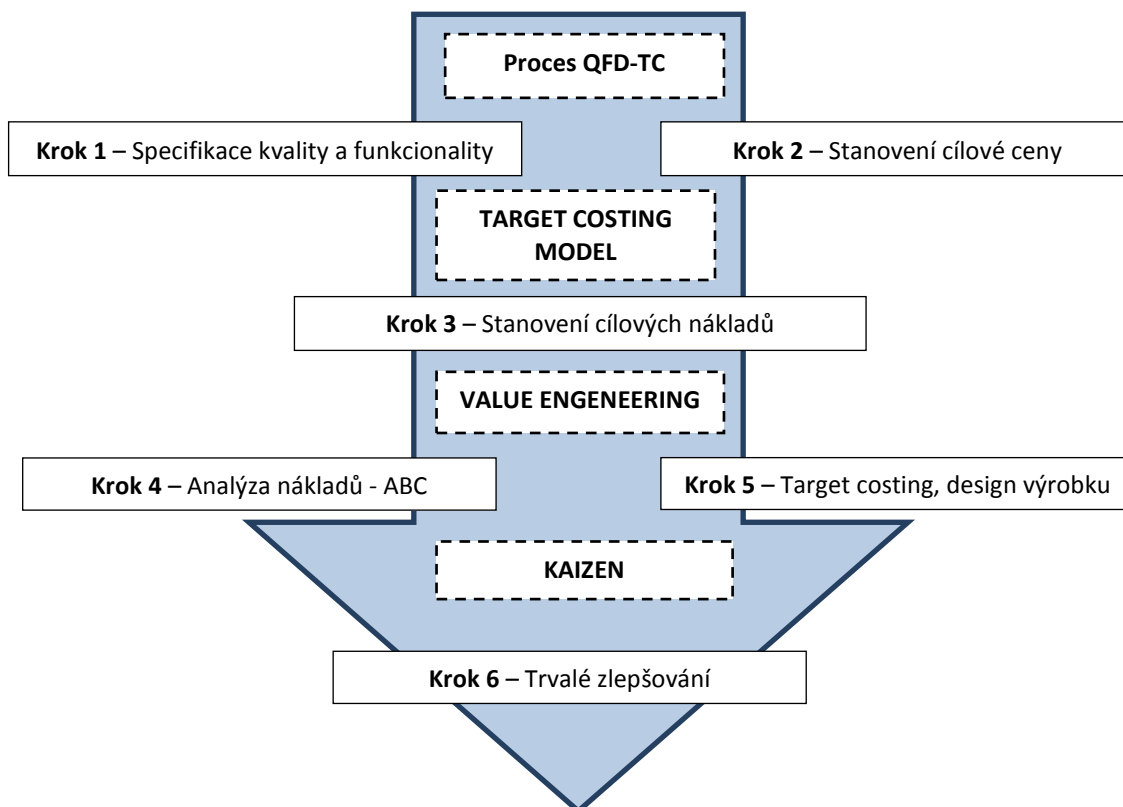
2. Target costing

TC vznikla v Japonsku v 60. letech 20. stol. Z počátku byla považována pouze za metodu pro kontrolu nákladů. Až později v 90. letech se TC stala významným nástrojem pro řízení konkurenceschopnosti. V tomto období se TC prokázala být účinným mechanismem a konkurenční výhodou pro firmy, které dovedly pružně reagovat na globální konkurenci a vyhovovat stále náročnějším požadavkům zákazníka. TC je definována jako technika nebo nástroj pro řízení nákladů na výrobek skrz design výrobku. Celý proces začíná určením ceny výrobku, kterou jsou zákazníci ochotni akceptovat pro daný výrobek při dané úrovni kvality. TC funguje opačným způsobem oproti tradičním kalkulacím. Cena výrobku a požadovaná marže jsou určeny jako vstupní veličina. Cena určuje výši nákladů určenou pro výrobu produktu. TC se používá pro zavádění zcela nových výrobků i pro tzv. redesign již existujících produktů. Kromě ceny jako vstupního údaje jsou použity požadavky zákazníka na funkcionalitu výrobků. Tradiční kalkulace počítají cenu výrobu jako součet všech nákladů spojených s výrobkem s připočtením požadované marže. TC hledí na náklady a na cenu jako na vstupní údaje ne jako na výsledek vývoje výrobku.

Proces, který sleduje celý životní cyklus výrobku s využitím TC je např. Quality Function deployment model, jehož funkcionalitu jsem doplnila metodikou ABC, jako způsob pro hledání možných úspor ve výrobním, ale i distribučním procesu. V prvním kroku jsou shromážděny požadavky od zákazníka na kvalitu a funkcionalitu výrobku. V dalším kroku je stanovena cílová (target) cena s ohledem na trh a zákazníka. Ve třetím kroku je připočtena zisková marže s ohledem na podnikovou cenovou politiku. V dalším kroku dochází k analýze nákladů. Zde se může uplatnit metoda Activity Based Costing, která je vhodným nástrojem pro vyhodnocování podnikových procesů z hlediska přidané hodnoty. Tato analýza má za úkol snižovat náklady v průběhu designu výrobků. Právě v této fázi je hledání úspor nákladů neúčinnější. Poslední krok zahrnuje implementaci všech předchozích kroků do konečné ceny.

Pokud jsou v podniku dobře definované procesy, je ABC účinným nástrojem ke zvyšování efektivity a odstraňování zbytečných procesů. TC se zaměřuje na hledání úspor skrz design, zatímco ABC kromě výrobního procesu sleduje i následné nakládání s výrobkem. Kombinace obou přístupů může přinést kvalitnější a přesnější doporučení.

OBR. 1: Proces Quality Function deployment - Target Costing



Zdroj: [1, 7]

3. Activity based costing a teorie omezení

V mnoha člancích jsou ABC a teorie omezení (TOC) popisovány jako oponující si metody, což je logické, vzhledem k níže uvedeným hlavním odlišnostem. Zatímco TOC předpokládá, že jedinými opravdovými variabilními náklady je materiál, ABC naopak přistupuje k téměř všem nákladům jako variabilním. Další odlišností je pohled na firemní zdroje. TOC se soustředí převážně na úzká místa zdrojů a tím se snaží maximalizovat výstup. ABC se úzkými místy nezabývá a předpokládá, že zdroje, které jsou k dispozici, jsou plně využívány, pokud ne tak je nevyužitá kapacita promítnuta do celkových nákladů ve formě nákladů přebytečné kapacity [4].

Jedním z kritérií, zda použít TOC či ABC je plnění finančních cílů. S použitím simulačních technik bylo zjištěno, že firma může při použití jedné metody maximalizovat zisk, při druhé metodě zase maximalizovat obrat a při použití obou metod najednou ovšem v předepsaném pořadí může dosáhnout ještě optimálnějšího výsledku. Zde bych ráda prezentovala výsledky studie, která proběhla na University of Emory, na které se podílel jeden ze zakladatelů původní ABC Robin Cooper [2]

Jedná se modelovou hypotetickou situací, kdy firma má zakázky od mnoha odběratelů a může si vybírat, které zrealizuje a které ne. Předpokládá se, že vzhledem k odlišnému přístupu TOC a ABC bude soubor vybraných objednávek odlišný z hlediska příjmu, zisku a nákladů. V obou přístupech experiment bere v úvahu kapacitu úzkého místa. Soubor objednávek jako celek je porovnán u obou přístupů z hlediska zisku. Varianta je vyhodnocena jako optimálnější, pokud byl danou metodou vybrán soubor objednávek produkující větší zisk.

Simulačním softwarem bylo zjištěno, že ve všech případech objednávky vybrané dle ABC generují více zisku než TOC. Dle TOC byly vybrány objednávky, které generují oproti ABC větší příjmy avšak za cenu vzrůstajících nákladů a tím pádem nižších zisků. Příčinou rozdílných výsledků je odlišné pojetí operativních nákladů. TOC považuje operativní náklady za fixní složku, zatímco ABC za variabilní složku. Porovnáním simulovaných dat bylo zjištěno, že operativní náklady mají větší variabilitu než příjmy. Díky tomu, že ABC posuzuje objednávky primárně z nákladového hlediska a tyto náklady zahrnují i operativní náklady, firma využívající ABC, bude ziskovější. Naopak TOC s fixním přístupem k operativním nákladům, který může některé firmě vyhovovat, dává výsledky preferované z hlediska příjmů. Nabízí se otázka, jak je možné využít předností obou metod, aby vybraná varianta byla ještě optimálnější. Řešením je integrovaný model. R. Cooper uvádí, že takto provedený experiment je závislý na pořadí, tj. že výsledky jsou odlišné, zda je nejprve proveden výběr objednávek pomocí ABC + TOC či TOC + ABC. Optimálnější varianta je zvolena v případě, kde je nejprve proveden výběr pomocí TOC (objednávky s nejvyšším příjmem) a následně zredukován pomocí ABC. Toto řešení dává dokonce lepší výsledky z hlediska celkového zisku než při použití samotné metody ABC.

Závěr

Současné trendy směřují se konsenzu několika směrů a metod, které byly na konci minulého století považovány za navzájem si konkurující. Rozhodujícími kritérii by měla být především podniková strategie a charakter trhu. V oborech, kde rozhodujícím faktorem pro spotřebitele je cena je vhodné využít TC v kombinaci s ABC. Ve stabilnějších odvětvích s užším sortimentem je optimální kombinace TOC a ABC, které zajistí maximální využití kapacit s ohledem na náklady. V MSP může být zavádění nových metod jednodušší, neboť jednotlivá odvětví mají k sobě blíže. Nic nebrání tomu, aby byly v podniku provedeny třeba jen méně nákladné částečné implementace pro jeden druh zboží, které se lépe vyhodnocují a mohou se později přenést na podnik jako na celek.

Literatura:

- [1] ANSARI, S.L. AND BELL, J.E. AND THE CAM-I TARGET COST CORE GROUP, *Target costing: the next frontier in strategic cost management*. Homewood: Irwin Professional Publishing, Chicago. 1997
- [2] COOPER, R., BRAY D. A. AND PARZEN, M. I. *Who Wins in a Dynamic World: Theory of Constraints Vs. Activity-Based Costing?* North American Assoc. for Computational Social and Organizational Science (NAACSOS) Conference, June 2007.
- [3] GOLDRATT, ELIYAHU M. *Critical Chain*. Great Barrington, MA: North River Press, 1997, ISBN 0-88427-153-6.
- [4] REICHLOVÁ, A., *Porovnání kalkulačních metod activity based costing a teorie úzkých míst*, Slezská univerzita v Opavě, OPF v Karviné, konference, listopad 2012

VYBRANÉ ASPEKTY ČESKÉ PRODUKCE A KONKURENCESCHOPNOSTI DRŮBEŽÍHO MASA V KONTEXTU GLOBÁLNÍHO TRHU

THE SELECTED ASPECTS OF CZECH POULTRY MEAT PRODUCTION AND COMPETITIVENESS IN THE CONTEXT OF GLOBAL MARKET

Eva Rosochatecká, Luboš Smutka, Anna Belova

Česká zemědělská univerzita v Praze

rosoch@pef.czu.cz, smutka@pef.czu.cz, belova@pef.czu.cz

Klíčová slova:

drůbeží maso – obchod – konkurenceschopnost – trh EU – třetí země

Key words:

poultry meat – trade – competitiveness – EU market – third countries

Abstract:

The present article provides a basic overview of the development of production and trade in the case of Czech poultry meat. The goal of the actual analysis is to identify the main developmental trends and tendencies forming the development of production and trade. From the results of the analysis, we can observe the increasing growth of demand for poultry meat, and further, also a certain level of stagnation in the area of production. In the course of the years, the domestic market is becoming more dependent on imports of meat primarily from EU. The comparative advantages of Czech poultry meat trade are gradually fading away. The comparative advantages are able to keep only sub-aggregations which are characterized by a low level of processing.

Úvod

Globální trh s agrárními a potravinářskými produkty prochází v posledních letech velmi dynamickým vývojem. Poptávka po agrárních produktech neustále roste. Zdrojem vlastního růstu poptávky je nejen růst populace [7], ale i kontinuální růst kupní síly výrazné části populace [9]. Velmi dynamický vývoj světové ekonomiky výrazně mění podobu jednotlivých trhů – agrární trh nevyjímaje [4]. Změny nejsou způsobeny pouze rostoucí poptávkou po jednotlivých agrárních a potravinářských produktech, ale jsou rovněž ovlivněny i změnami v oblasti vývoje kultury a spotřebních zvyklostí konzumentů nejen na regionální úrovni, ale i na úrovni globální [6]. Objem globální agrární produkce v posledních několika dekádách velmi výrazně vzrostl. Zaměříme-li se na vývoj v oblasti produkce masa, zjistíme, že globální produkce v letech 1961 – 2010 vzrostla z cca 71 mil. tun na téměř 300 mil. tun.

Nejdynamičtějším segmentem globálního trhu s masem pak ve sledovaném období bylo maso drůbeží, jehož objem produkce rostl v průměru o 5 % ročně. Vlastní objem globální produkce drůbežího masa pak vzrostl z necelých 8 mil. tun v roce 1961 na více než 98 mil. tun v roce 2010. Nejvyšší dynamiky růstu a rovněž tak nejvyššího podílu na současné produkci zaznamenalo maso kuřecí, jehož produkce ve sledovaném období rostla v průměru o 5 % ročně. Kuřecí maso se v současné době podílí na celkové produkci drůbežího masa z cca 88 %. Velmi výrazný vývoj v oblasti produkce a obchodu s drůbežím masem postihly všechny regiony světa – Evropu nevyjímaje. Článek se věnuje problematice vývoje produkce a obchodu s drůbežím masem v ČR, jejíž agrární sektor byl v posledních letech velmi výrazně ovlivněn transformací vlastní ekonomiky.

Cíl a metodika

Je uveden základní přehled o vývoji produkce drůbežího masa v ČR a dále pak vývoj českého zahraničního obchodu s drůbežím masem ve vztahu k partnerům z EU a také ve vztahu ke třetím zemím. Cílem analýzy je identifikace vývojových trendů a tendencí formujících vývoj české produkce a obchodu v případě drůbežího masa. Dalším cílem je zhodnotit konkurenceschopnost českého obchodu s drůbežím masem a identifikovat jak jsou komparativní výhody respektive nevýhody distribuovány. Analýza je zaměřena na postavení české produkce drůbežího masa z pohledu tuzemského trhu a z pohledu produkce drůbežího masa na trhu světovém a trhu EU. Hlavními zdroji dat pro analýzu jsou databáze UN FAO a UN COMTRADE. Pro potřeby analýzy vzájemného vztahu mezi jednotlivými proměnnými majícími vliv na objem a hodnotu produkce a obchodu jsou použity následující nástroje: korelační analýza, analýza citlivosti a regresní funkce [2; 5]. Dále je použit Lafayův index [8], prostřednictvím kterého je zjišťována existence komparativních výhod českého obchodu ve vztahu k EU a třetím zemím.

$$LFI_j^i = 100 * \left[\frac{(x_j^i - m_j^i)}{(x_j^i + m_j^i)} - \frac{(\sum_{j=1}^N (x_j^i - m_j^i))}{(\sum_{j=1}^N (x_j^i + m_j^i))} \right] * \frac{(x_j^i + m_j^i)}{(\sum_{j=1}^N (x_j^i + m_j^i))}$$

x_j^i a m_j^i reprezentují exporty a importy produktu „j“ realizované zemí, či skupinou zemí „i“, a to ve vztahu ke zbytku světa a nebo ve vztahu k vybranému obchodnímu partnerovi (partnerské zemi). „N“ je počet analyzovaných položek [10].

1. Vývoj produkce drůbežího masa v ČR na pozadí produkce drůbežího ve světě a v zemích EU

Produkce drůbežího masa v ČR v letech 1993 – 2010 vzrostla ze 133 tis. tun na téměř 200 tis. tun. Ve vztahu k vývoji produkce je nutno konstatovat, že

ta má tendenci v čase výrazně kolísat. Svého vrcholu dosáhla v roce 2005 (více než 240 tis. tun masa) v následujících letech pak pokračoval pokles objemu produkce – zejména z důvodu ztráty konkurenceschopnosti ve vztahu k největším obchodním rivalům. Obecně v letech 1993 – 2010 tempo růstu produkce na trhu ČR rostla v průměru o 2,5 % ročně. Vzhledem k poklesu produkce vepřového a hovězího masa se podíl drůbežího na celkové produkci masa v ČR kontinuálně navyšuje. Zatímco v roce 1993 se podíl drůbežího na produkci masa pohyboval na úrovni cca 13 %, v roce 2010 to již bylo více než 32 %. Dominantní podíl na produkci drůbežího masa má dlouhodobě maso kuřecí (cca 95 %). Podíl ostatních druhů masa se dlouhodobě snižuje. Ve vztahu k vývoji tuzemského trhu s drůbežím masem lze konstatovat, že růst produkce nedokázal kompenzovat vysoký nárůst poptávky po drůbežím masem a jeho produktech. V letech 1993 – 2010 spotřeba drůbežího masa rostla v průměru o 4,7 % za rok – tzn., že ve sledovaném období objem spotřeby vzrostl z cca 125 tis. tun na více než 260 tis. tun masa. V důsledku uvedeného vývoje ve sledovaném období došlo k snižování soběstačnosti českého trhu v oblasti zásobování drůbežím masem. Míra soběstačnosti se snížila ze 107 % na méně než 77 %. Specifickým jevem ovlivňujícím negativně vývoj českého trhu s drůbežím masem je vývoj cenový. Navzdory kontinuálnímu růstu cen vstupů, inflaci a dalším jevům, cena jedné tuny drůbežího masa od let 1997/1998 kontinuálně klesá. Ceny drůbežího masa dosahovaly v roce 2010 cca 85 – 90 % hodnoty drůbežího masa v roce 1993.

Analyzujeme-li vývoj produkce drůbežího masa, lze pozorovat vysokou míru korelace objemu produkce s objemem produkce v zemích EU (produkce a cena na trhu ČR citlivě reagují nejen na změnu produkce, ale i ceny na trhu EU) [1]. Naopak ve vztahu k trhu třetích zemí, je citlivost české produkce velmi nízká. Produkce drůbežího masa velmi necitlivě reaguje jak na vývoj produkce, tak i na vývoj cen na trzích třetích zemí.

2. Analýza konkurenceschopnosti českého drůbežího masa na globálním trhu

Zahraniční obchod s drůbežím masem představuje v celkovém objemu agrárního obchodu ČR doplněk. V letech 1996 – 2011 podíl drůbežího masa na agrárním exportu osciloval mezi 2 – 5 %. V případě importu se naopak podíl drůbežího trvale zvyšuje (z cca 2,3 % na 5,9 %). Hodnota obchodu s drůbežím masem trvale roste. Ve sledovaném období hodnota exportů vzrostla ze 46 mil. USD na více než 154 mil. USD, hodnota importů se v tom-též období navýšila z necelých 48 mil. USD na cca 525 mil. USD. V důsledku vysoké dynamiky růstu hodnoty importů (19 % za rok) v porovnání s růstem hodnoty (9 % za rok), došlo ve sledovaném období k výraznému zhoršení

záporné obchodní bilance. Ta ve sledovaném období vzrostla z necelých 2 mil. na více než 370 mil. USD. S tím jak rostly importy, docházelo postupem času rovněž i k zhoršování krytí importů exporty. Zatímco na počátku období byla úroveň krytí na necelých 97 %, na konci období to bylo necelých 30 %. ČR drůbeží maso obchoduje zejména v rámci teritoria zemí EU. Tyto země představují cca 98 % exportů respektive 76 % importů. Podíl třetích zemí na českém obchodě s drůbežím masem výrazně oslabil. Analyzujeme-li konkurenceschopnost českého obchodu s drůbežím masem, lze konstatovat, že ta se postupem času zhoršuje. Zatímco na počátku sledovaného období ČR dosahovala komparativních výhod alespoň ve vztahu k EU27, v současné době je možno sledovat trend růstu komparativních nevýhod (TAB. 1).

TAB. 1: Konkurenceschopnost českého exportu drůbežního masa ve vztahu k trhu trh EU a třetích zemí

LFI	1996	1998	2000	2002	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
EU	1.20	0.86	0.56	0.25	0.87	-0.39	-0.98	-0.79	-0.98	-1.30	-1.13	-1.43
Třetí země	-0.69	-0.91	-2.01	-2.06	-4.49	-3.13	-2.00	-1.71	-2.48	-2.58	-2.55	-3.73

Zdroj: FAO, vlastní zpracování, 2012

Zaměříme-li se na konkurenceschopnost jednotlivých sub-agregací reprezentujících český drůbeží export realizovaný ve vztahu k zemím EU a ve vztahu ke třetím zemím, lze konstatovat zhoršující se komparativní výhody a to na všech frontách (komparativní výhody ČR vykazuje pouze v případě položek s nízkou mírou zpracování – TAB. 2).

TAB. 2: Konkurenceschopnost jednotlivých agregací reprezentujících český export drůbežního masa na trh EU a třetích zemí

LFI 2011	EU	Třetí země	LFI 2011	EU	Třetí země
Maso droby drůbeží jedlé čerstvé, chlazené, zmrazené	0.00	0.00	Dělené maso a droby z krůt, čerstvé n. chlaz.	-2.36	0.88
Maso ze slepic nedělené, čerstvé n. chlazené	-0.70	X	Dělené maso a droby z krůt zmrazené	-0.14	-0.08
Maso ze slepic nedělené, zmrazené	0.54	0.00	Maso z kachen, nedělené, čerstvé nebo chlazené	0.04	X
Dělené maso a droby ze slepic, čerstvé n. chl.	-0.02	0.25	Maso z kachen, nedělené, zmrazené	-2.12	X
Dělené maso a droby ze slepic, zmrazené	5.76	-1.09	Tučná játra z hus a kachen, čerstvá nebo chlazená	-0.02	X
Maso z krůt nedělené, čerstvé n. chlazené	-0.29	0.01	Maso ostatní, čerstvé, chlazené	-0.07	X
Maso z krůt a krocanů nedělené, zmrazené	-0.13	-0.01	Maso ostatní, zmrazené	-0.50	0.05

Zdroj: FAO, vlastní zpracování, 2012

Nejvýznamnějšími obchodními partnery z hlediska exportů jsou Slovensko, Nizozemí, Německo, Maďarsko a Rakousko (cca 95 %). Naopak nejvýznamnějšími importními partnery jsou Polsko, Slovensko, Maďarsko, Německo, Francie a Nizozemí (přes 93 %). Nejvýraznější kladné saldo ČR dosahuje ve vztahu k Slovensku a Nizozemí (cca 60 mil. USD). Naopak nejhorší výsledky vykazuje ČR ve vztahu k Polsku, Maďarsku, Německu a Francii (záporné saldo dosahuje cca 285 mil. USD).

Z analýzy současného stavu distribuce komparativních výhod českého exportu drůbežího masa do jednotlivých zemí EU, plyne, že ČR dosahuje komparativních výhod ve vztahu k Rakousku, Kypru, Řecku, Itálii, Maltě a Nizozemí. Naopak velmi výraznou komparativní nevýhodu má český export ve vztahu zejména k Polsku, Maďarsku, Rumunsku a Francii. Komparativní nevýhodu lze dále identifikovat i ve vztahu k Belgii, Bulharsku, Dánsku, Estonsku, Finsku, Německu, Irsku, Slovensku, Slovinsku, Španělsku, Švédsku a Velké Británii.

Závěr

Z výsledků analýzy lze vypožorovat růst domácí poptávky po drůbežím masem (zejména masem kuřecím), a dále pak i určitou míru stagnace v oblasti tuzemské produkce, jejíž tempo růstu je výrazně nižší v porovnání s tempem růstu vlastní spotřeby. Tuzemský trh se v průběhu let stává více závislým na importech drůbežího masa zejména z EU. Důsledkem rostoucích objemů importů je trvale rostoucí záporné saldo obchodu. Ceny českého trhu s drůbežím masem v čase stagnují, míra dynamiky růstu hodnoty kilogramových cen importů je výrazně vyšší v porovnání s tempem růstu jednotkových cen exportů. Co se týká komparativních výhod českého obchodu s drůbežím masem, ty se v čase postupně vytrácejí – respektive se prohlubuje komparativní nevýhoda a to jak ve vztahu k zemím EU, tak i ve vztahu ke třetím zemím. Komparativní výhody jsou schopné si udržet pouze některé agregace, které jsou navíc charakteristické nízkým stupněm zpracování. Ve vztahu k výhledu do budoucna, lze očekávat postupné zhoršení postavení české produkce drůbežího masa jak ve vztahu k trhu tuzemskému, tak i ve vztahu k vnějšmu trhu reprezentovanému zeměmi EU a třetími zeměmi.

Poděkování:

Publikované poznatky jsou součástí výzkumného záměru MŠMT – MSM 6046070906.

Literatura:

- [1] BELOVA, A., SMUTKA, L., ROSOCHATECKÁ, E. Competitiveness of Domestic Production of Poultry meat on the EU Market and on the World Market. *Agris-on line journal*, 2012, vol. 4, no. 4, ISSN 1804-1930
- [2] DOUGHERTY, Ch. *Introduction to Econometrics*. Oxford University Press, New York, 2002, ISBN 0-19-877643-8
- [3] FAO, FAOstat database [on-line]. [cit. 09/12/2012], dostupné: <http://faostat.fao.org/DesktopModules/Admin/Logon.aspx?tabID=0>
- [4] HAMBÁLKOVÁ, M. *Zahraničný agropotravinársky obchod, sprasný stav a jeho perspektívy*. Nitra, SPU 2008, ISBN 978-80-552-0136-8
- [5] HINDLS, R., HRONOVÁ, S.,; SEGER, J., FISCHER, J. *Statistika pro ekonomy*. Professional Publishing, Praha, 2007, ISBN 978-80-86946-43-6
- [6] HORSKÁ, E., ÜRGEOVÁ, J., PROKEINOVÁ, R. Consumers' food choice and quality perception: Comparative analysis of selected Central European countries. *Agric. Econ. – Czech*, 2011, vol. 57, no. 10, pp. 493-499. ISSN: 0139-570X
- [7] JENÍČEK, V. Population problem in the future – challenges, questions. *Agric. Econ. – Czech*, 2010, vol. 56, no. 3, pp. 97-107, ISSN 0139-570X
- [8] LAFAY, G. The Measurement of Revealed Comparative Advantages. *International Trade Modeling*, Chapman & Hill, London. 1992, ISBN: 10: 0412450003 / 0-412-45000-3
- [9] SVATOŠ, M. Selected trends forming European agriculture. *Agric. Econ. – Czech*. 2008, vol. 54, no. 3, pp. 93 – 101, ISSN: 0139-570X
- [10] ZAGHINI, A. Evolution of trade patterns in the new EU member states. *Economics of Transition*, 2005, vol. 13, no. 4, pp. 629-658, ISSN: 1468-0351.

ZNACZENIE KLASTRÓW W ROZWOJU REGIONÓW TRANSGRANICZNYCH

THE IMPORTANCE OF CLUSTERS IN THE DEVELOPMENT OF CROSS- BORDER REGIONS

Agnieszka Rożek

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

a.rozek6@gmail.com

Key words

clusters – the internationalization of clusters – cross-border regions

Abstract:

The paper presents the most important issues concerning the process of internationalization of clusters and their role in regional development. The theoretical part of the report contains information that identifies actions to promote internationalization clusters and presents the conditions for building high-performance clusters. Conducted discussion will allow answering what is the influence of a cross-border cluster on the level of competitiveness and innovativeness of firms included in its structure and whether it leads to an increase of the economic importance of particular regions and countries.

Wprowadzenie

W poszerzonej Unii Europejskiej można zaobserwować aktywny rozwój współpracy transgranicznej wkraczającej na nowy poziom i jakość kształtowania się warunków rozwoju gospodarki opartej na wiedzy. Proces ten dokonuje się dzięki mobilizacji potencjału obszarów oraz łączeniu wysiłków mających na celu rozwiązywanie wspólnych problemów, jak również stosowanie mechanizmów wzajemnej integracji władz samorządowych i regionalnych, podmiotów gospodarczych uniwersytetów i uczelni, centrów naukowo-badawczych oraz instytucji informacyjno-usługowych.

Korzyści wynikające z klasteringu, dla pojedynczych podmiotów, jak również regionów, powodują, że klastry stają się realnymi motorami wzrostu gospodarczego. Fakt ten powoduje, że są one obiektem szczególnego zainteresowania różnego szczebla władz publicznych. Aby dokonać skutecznej analizy problemu, w pierwszej części referatu zostaną przedstawione najważniejsze zagadnienia, dotyczące procesu umiędzynaradawiania klastrów oraz ich roli w rozwoju regionalnym i transgranicznym. Część teoretyczna zostanie poparta danymi z raportu identyfikującymi działania sprzyjające internacjonalizacji klastrów oraz prezentującym warunki umożliwiające zbudowanie

klastrów o wysokiej wydajności. Weryfikacji zostanie poddana teza, że to właśnie współpraca firm na poziomie międzynarodowym oraz ich zdolności konkurencyjne i poziom specjalizacji powinny stanowić siłę napędową dla dynamicznego rozwoju regionów transgranicznych, a w efekcie zapewnić wzrost poziomu jakości życia społeczeństwa po obu stronach granicy.

1. Proces internacjonalizacji klastrów

Obecnie, w Unii Europejskiej, klastry są uznanym i stosowanym instrumentem prowadzenia polityki rozwoju, zarówno na poziomie regionów, jak i państw. Ogólnie można dokonać stwierdzenia, że początek XXI wieku upływa pod znakiem budowania różnego typu kooperacji. Według interpretacji M. Portera klastry stanowią „znajdującą się w geograficznym sąsiedztwie grupę przedsiębiorstw i powiązanych z nimi instytucji zajmujących się określoną dziedziną, połączoną podobieństwami i wzajemnie się uzupełniającą” [1]. Sposoby zastosowania modeli klastrowych w celu nawiązania stosunków kooperacyjnych są szeroko badane, zarówno na poziomie państwowym, regionalnym, jak i międzynarodowym. Internacjonalizacja oznaczająca umiędzynarodowienie klastrów regionalnych i ich współpracę na poziomie ponadnarodowym, jest identyfikowana jako nowy trend w teorii klasteringu. W takim kontekście klastry powinny być postrzegane w szerszej perspektywie, czyli jako bodźce rozwoju globalnego. Założeniem strategicznym Komisji Europejskiej jest osiągnięcie wyższego poziomu rozwoju w zakresie klasteringu – rozumiane jako przejście z poziomu współpracy lokalnej i regionalnej na poziom współpracy międzynarodowej¹. Efekt internacjonalizacji, poprzez zwiększenie zasięgu działania klastrów, powinien zmierzać do wykorzystania ich potencjałów rozwojowych, poszerzenia rynków zbytu, jak również nawiązania kontaktów biznesowych z partnerami z zagranicy. Jednak wejście na rynek międzynarodowy powiązania gospodarczego w postaci klastra, skupiającego kilkanaście lub nawet kilkadziesiąt firm krajowych jest sporym wyzwaniem. W tej sytuacji, kluczem do międzynarodowego sukcesu może być specjalizacja. Dodatkowo będzie ona pobudzać międzynarodową współpracę klastrów, ponieważ będąc ekspertem w jednej dziedzinie, trzeba jednocześnie kooperować z innymi podmiotami, posiadającymi komplementarną wiedzę oraz umiejętności. Ważne jest, aby w całej analizie przedmiotu uwzględnić także doświadczenie innych krajów i regionów. Przewaga konkurencyjna każdego kraju (regionu) może być osiągnięta dzięki odpowiednio zrealizowanemu procesowi tworzenia oraz dystrybucji wiedzy[2]. Występujące różnice w instytucjonalnej organizacji struktur gospodarczych, a także potencjału instytucji naukowo-badawczych w pełni

¹ Na niniejsze działania ukierunkowana jest *European Cluster Alliance*, utworzona w 2006 r.

służą osiągnięciu przewagi konkurencyjnej danej gospodarki, zarówno na poziomie regionalnym, krajowym, jak i międzynarodowym [3].

2. Klastry w budowaniu współpracy międzynarodowej – wyniki raportu

Działania szczegółowe zmierzające do umiędzynarodawiania klastrów wymienione zostały w raporcie „Umiędzynarodawianie Europejskich klastrów. Motywacja i bariery we współpracy międzynarodowej i strategii rozwoju” opublikowanym w 2012 r. przez *Institute for Innovation and Technology*. Biorąc pod uwagę różne cele - zakres działań, może obejmować:

- poszerzenie działalności wewnątrz klastra o eksport – będący najprostszym i najszybszym sposobem wejścia na rynek międzynarodowy;
- globalne zarządzanie zorientowane na dostawy;
- wyodrębnienie i przekazanie elementów procesu tworzenia wartości (*spin-off*) do współpracujących firm zagranicznych;
- udział w firmach zagranicznych w formie *joint ventures*;
- wykorzystanie pełnego potencjału spółki (*know-how*) poprzez przejęcie zakładu/zakładów produkcyjnych za granicą;
- prowadzenie wspólnych działań badawczo-rozwojowych w wymiarze międzynarodowym.

Raport przedstawia również wyniki badania, które zostało przeprowadzone wśród 122 menedżerów zarządzających klastrami i sieciami, pochodzących z 11 krajów Europy. Badanie przeprowadzono techniką kwestionariusza oraz metodą wywiadów pogłębionych. Spośród badanych klastrów 110 posiadało doświadczenie na arenie międzynarodowej. Uczestnicy badania w większości reprezentowali następujące dziedziny: biotechnologia i *life sciences*; energia i środowisko, technologie i informacje oraz nowe materiały. Według wyników badań, aż 36% badanych uczestników uważa, że to właśnie zarząd firmy powinien być odpowiedzialny za internacjonalizację. Z kolei, 39% badanych stwierdziło, że odpowiedzialność ponosi zarząd klastrów/sieci. Ponadto, porównanie wyników badań przeprowadzonych w 2010 r. z badaniami z 2007 r. wskazuje, że wielokrotnie odpowiedzialność zarządów firm została przeniesiona na zarządy klastrów. Dodatkowo, badania z roku 2007 wykazały, że tylko niektóre klastry posiadały specjalną strategię internacjonalizacji i były w stanie w zrównoważony sposób ją wdrożyć. Jednak badania z 2010 r. wskazują, że coraz więcej klastrów ma opracowane strategie internacjonalizacji wraz ze zdefiniowanymi kluczowymi elementami tych strategii, a co najważniejsze, strategie zostały wprowadzone.

Jak wynika z innego raportu „*World Class Clusters*” („Klastry Światowej Klasy”) [7], który prezentuje 15 warunków dających możliwość zbudowania

klastrów o wysokiej wydajności - „zaangażowanie podmiotów klastra w międzynarodową kooperację i powiązanie z kluczowymi podmiotami spoza klastra” – stanowi właśnie jeden z takich warunków. Według autorów raportu, połączenie w globalnych łańcuchach wartości - staje się dla klastrów coraz istotniejsze. Połączenia transgraniczne oraz intensywna współpraca międzynarodowa są charakterystyczne dla „Klastrów Światowej Klasy”, z powodu wielu korzyści, jakie przynoszą. Co więcej, w tym przypadku, współpracę międzynarodową interpretuje się nie tylko jako działalność eksportową lub produkcyjną za granicą. Bowiem, uczestnicy klastra mają możliwość korzystania z różnych aspektów współpracy międzynarodowej. Zaś odpowiednie narzędzia, wraz ze sposobami podejścia do internacjonalizacji powinny być prowadzone zgodnie z konkretnymi potrzebami poszczególnych uczestników klastra.

3. Klastry w realizacji programów współpracy transgranicznej

Klastry mają możliwość pozyskania środków finansowych na współpracę transgraniczną poprzez realizację projektów w ramach programów międzynarodowych, do których należą m.in. Programy Europejskiej Współpracy Terytorialnej (EWT). Na rozwój współpracy terytorialnej z budżetu Unii Europejskiej zostało łącznie przyznane 7,75 mld euro na lata 2007-2013. Cel EWT realizowany jest realizowany za pomocą trzech typów programów operacyjnych, tj.: współpracy transgranicznej, współpracy transnarodowej oraz program współpracy międzyregionalnej [8]. Tabela nr 1 przedstawia przykłady klastrów, którym udało się pozyskać środki finansowe w ramach EWT i efektywnie je wykorzystać na rozwój współpracy transgranicznej.

Tabela 1 Projekty zrealizowane przez polskie Klastry w ramach EWT

Lp.	Nazwa klastra	Program EWT	Nazwa projektu	Rodzaj współpracy	Efekty współpracy
1.	Aviation Valley	Program Współpracy Transgranicznej Polska – Republika Słowacka 2007-2013	Projekt Doliny Lotniczej „Rozwój i promocja transgranicznego polsko-słowackiego klastra lotniczego	- matryca kompetencji polskich i słowackich firm lotniczych,	- seria spotkań B2B w celu nawiązania nowych kontaktów oraz pogłębienia istniejących, - AERODAYS 2011 w Madrycie, - portal internetowy,

2.	Dolina Lotnicza	INTERREG III A Program Sąsiedztwa Polska - Białoruś - Ukraina	Projekt Doliny Lotniczej „Rozwój i promocja transgranicznego polsko-ukraińskiego klastra lotniczego”	- współpraca z Politechniką Lwowską i ukraińskimi ośrodkami badawczymi,	- stworzenie systemu wymiany informacji - bazy danych ofert i zapotrzebowań polskich oraz ukraińskich firm w branży lotniczej,
3.	Klastra Obróbki Metali	Program Współpracy Transgranicznej Polska – Republika Litewska 2007-2013 :	Projekt Klastra Obróbki Metali „E-kooperacja – innowacyjne klastry	- seminaria technologiczne w Alytusie (Litwa) i Białymstoku,	- baza polskich i litewskich przedsiębiorstw branży metalowej z ofertami współpracy handlowej i kooperacyjnej, - internetowa platforma współpracy - wspólna strategia rozwoju,
4.	Klacr o.s.	Program Współpracy Transgranicznej Republika Czeska – Rzeczpospolita Polska 2007 – 2013	Projekt morawskiego klastra Klacr o.s. i Opolskiej Regionalnej Organizacji Turystycznej „Współpraca transgraniczna klastrów turystycznych“	- utworzenie klastra turystycznego po stronie polskiej.	- udział w targach turystycznych w Opolu, - opracowanie materiałów reklamowych, - opracowanie strategii rozwoju konferencje, - „study-tour”.

Źródło: Opracowanie własne.

W kontekście przeprowadzanych rozważań interesujące wyniki przynosi badanie w programach rozwoju klastrów poziomu zaangażowania międzynarodowego. Połowa wskazanych programów zawiera elementy aktywności transgranicznej, jednakże tylko mały procent można określić jako programy stricte transgraniczne, większość bowiem programów zawiera projekty wspomagające eksport. Wynik ten może potwierdzeniem faktu, iż państwo,

stanowiące istotny podmiot w procesie powstawania i rozwoju klastrów, nie jest zasadniczym motorem ich umiędzynarodowienia [4].

Podsumowanie

Przeprowadzone rozważania w niniejszej pracy pozwoliły stwierdzić, iż korzyści umiędzynarodowienia odnoszą zarówno klastry – rozumiane jako struktury organizacyjne, jak również przedsiębiorstwa wchodzące w struktury klastrowe, a w efekcie gospodarka w wymiarze regionalnym, krajowym i międzynarodowym. Internacjonalizacja przekłada się bowiem na częstsze, bardziej pogłębione interakcje pomiędzy podmiotami różnych krajów, a w efekcie na większą kumulację wiedzy oraz wymienianych doświadczeń, przyczyniających się do opracowania i wdrożenia innowacji. Klaster jest w stanie wypracować międzynarodową markę, która w wyniku procesu internacjonalizacyjnego, stanowi czynnik dodatkowo podnoszący rozpoznawalność zarówno klastra, jak i regionu, na którym jest on zlokalizowany.

Klastry powinny być traktowane nie tylko jako jeden ze sposobów rozwoju pojedynczych firm, lecz jako mechanizm pobudzający aktywizację całych regionów [5]. Bowiem dają możliwość stworzenia sieci współpracy oraz powiązań gospodarczych o sile oddziaływania daleko wykraczającej poza lokalne ramy. Reasumując, klastry mogą być fundamentem rozwoju poszczególnych regionów, jak również krajów.

Proces internacjonalizacji klastrów należy uznać obecnie za najważniejszy wymiar ich rozwoju zarówno w Polsce, jak i na świecie. Umiędzynarodawianie krajowych powiązań gospodarczych powinno być interpretowane stosunkowo szeroko – z jednej strony, przez pryzmat budowania powiązań w innych krajach, zmierzających do tworzenia wspólnego łańcucha wartości dodanej, a drugiej strony, jako sposób poszukiwania polskiej niepowtarzalnej oferty [6]. Wykreowane produkty i/lub usługi, mogłyby być sprzedawane na rynku międzynarodowym jako polska specjalność, a jednocześnie europejski towar eksportowy. Tak więc, klastry są znakomitym sposobem na stworzenie, a następnie na wypromowanie tego typu oferty, a ich internacjonalizacja stanowi podstawowy warunek wejścia z produktem na rynki międzynarodowe.

Literatura:

- [1] PORTER, M. E. *Porter o konkurencji*, Polskie Wyd. Ekonomiczne, Warszawa 2001, s. 248.
- [2] *Kierunki i polityka rozwoju klastrów w Polsce*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Rozwoju Gospodarki, Warszawa 2009, s. 14.

- [3] GORYNIA, M., JANKOWSKA, B. *Klasy a międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2008, s. 100.
- [4] ŚLEPKO, M. *Umędzynarodowienie klastrow gospodarczych*, CeDeWu, Warszawa 2012, s. 55.
- [5] MIKOŁAJCZYK, B., KURCZEWSKA, A., FILA, J. *Klasy na świecie, studia przypadków*, Difin, Warszawa 2009, s. 23.
- [6] SKAWIŃSKA, E., ZALEWSKI, R. I. *Klasy biznesowe w rozwoju konkurencyjności i innowacyjności regionów*, Świat – Europa – Polska, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009, s. 175.
- [7] *World Class Clusters*, <http://www.clustercollaboration.eu/>;
<http://www.pi.gov.pl/>.
- [8] Programy Europejskiej Współpracy Terytorialnej,
<http://www.ewt.gov.pl/>.

MĚŘENÍ EFEKTIVNOSTI PRODUKČNÍCH JEDNOTEK VZDĚLÁVACÍHO PROCESU MODELEM CCR DEA

EFFICIENCY MEASURING OF THE PRODUCTION UNITS IN EDUCATION PROCESS WITH CCR DEA MODEL

Jan Rydval

Česká zemědělská univerzita v Praze
rydval@pef.czu.cz

Klíčová slova:

efektivnost rozhodnutí – metoda datových obalů (DEA) – efekt zarámování

Key words:

decision efficiency - DEA method - framing effect

Abstract:

In this paper, an impact of the framing effect is analyzed. The effectiveness of selected decisions, made by decision-makers with different frames on the issue of the education, is analyzed. This analysis is calculated by Data Envelopment Analysis (DEA) method. Decision making units (DMUs) correspond to the teaching courses. DMUs are distributed at the discretion of decision-makers in individual frames of the preferences and the expectations. In each of these frames various forms of the teaching are used. The aim of this paper is to assess the effectiveness of each course and to show, how can the individual frames affect the efficiency of decisions and thereby influence the decision-makers' overall benefit.

Úvod

Hodnocení efektivnosti a výkonnosti produkčních jednotek je založeno na ekonomické teorii, která definuje efektivnost jako stav, kdy není možno při daných zdrojích vyprodukovat o jednotku výstupu více, aniž by bylo nutné omezit produkci jiného výstupu. Pro účely kvantitativní ekonomické analýzy můžeme toto tvrzení upravit tak, že efektivností budeme rozumět poměr konkrétních vstupů a výstupů sledovaného transformačního procesu. Tím můžeme v matematickém modelování operovat i s neefektivností nebo s efektivností menší jak 100%. Posuzujeme-li efektivitu z hlediska více kritérií a v rámci uzavřené skupiny produkčních jednotek a chceme-li zjistit cílové hodnoty vstupů a výstupů neefektivních jednotek, je vhodné použít matematické modely metody datových obalů (angl. Data Envelopment Analysis - DEA).

Podrobně pojednávají o využití modelů DEA k analýze efektivnosti produkčních jednotek v české literatuře zejména Grmanová a Jablonský [2]. Většina aplikací modelů DEA používá standardní modely formulované Charnesem, Cooperem a Rhodesem [3] a Bankerem, Charnesem a Cooperem [1], nebo některé z jejich modifikací uvedených v následujících letech. Využitím DEA modelů pro měření efektivnosti v oblasti vzdělávání se podrobně zabývá Martin [5]. DEA modely pro analýzu vzdělávacích institucí využili také Thanassoulis, Kortelainen, Johnes a Johnes [9]. V české literatuře stojí za zmínku zejména Jablonský [4]. Modely DEA použité v tomto příspěvku slouží k analýze efektivnosti rozhodnutí vybraných rozhodovatelů s různými rámy pohledu na problematiku vzdělávání. Konkrétně se jedná o vstupově a výstupově orientované CCR modely, které uvažují konstantní výnosy z rozsahu.

O efektu zarámování pojednává Tversky a Kahneman [10]. Tito autoři podrobně rozebírají, jak se každý subjekt (rozhodovatel) rozhoduje na základě své individuality, tím se více či méně racionálně rozhoduje. Efektem zarámování v procesu vzdělávání se podrobněji zabývají Rydval a Brožová [7], kde rozebírají jednotlivé aspekty ovlivňující proces vzdělávání a pohled jednotlivých subjektů na danou problematiku. Definováním a využitím matematických modelů ke kvantifikaci efektu zarámování se podrobněji zabývá Rydval [6].

Materiál a metody

Efekt zarámování

Efekt zarámování podrobně charakterizují Tversky a Kahneman [10]. Rám či zarámování v procesu rozhodování lze chápat jako úhel pohledu jednotlivých rozhodovatelů. Každý subjekt totiž rozhoduje na základě svých preferencí a očekávání, vytváří si vlastní úhel pohledu na danou rozhodovací situaci, a tím si vytváří svůj vlastní rámeček zkusmání. A na základě tohoto rámu vnímá rozhodovací situaci. Efekt zarámování definují Rydval a Hornická [8] jako soubor preferencí a očekávání subjektů příslušných k určité rozhodovací situaci. Rydval [6] dále rozebírá kvantifikaci efektu zarámování pomocí metod vícekritériální analýzy variant. O kvantifikaci efektu zarámování v oblasti vzdělávání více pojednávají Rydval a Brožová [7].

Metoda datových obalů – DEA

Jablonský [4] definují modely DEA jako specializovaný modelový nástroj, který byl navržen pro hodnocení efektivnosti, výkonnosti či produktivity homogenních produkčních jednotek. Cílem této metody je rozdělení zkoumaných objektů na efektivní a neefektivní podle velikosti spotřebovávaných zdrojů a množství výstupů. DEA porovnává jednotky vzhledem k nejlepším

jednotkám. Jedná se o metodu odhadu produkční funkce založenou na teorii lineárního programování. Modely DEA vycházejí z Farrelova modelu pro měření efektivity jednotek s jedním vstupem a jedním výstupem, který rozšířili Charnes, Cooper a Rhodes [3] – CCR model a Banker, Charnes a Cooper [1] – BCC model.

Vstupní údaje můžeme zapsat do tabulky, která má charakter kriteriální matice. Je akceptována kompenzace (vyšší výstupy potřebují více vstupů při zachování efektivity spotřeby). U modelů CCR předpokládáme konstantní výnos z rozsahu. V případě více spotřebovávaných vstupů na produkci více výstupů se používá relativní míra efektivity, která lze vyjádřit vztahem:

$$\Phi_k = \frac{\sum_{j=1}^n u_j y_{jk}}{\sum_{i=1}^m v_i x_{ik}}, k = 1, 2, \dots, p, \quad (1)$$

kde u_j , v_i jsou jednotné váhy vstupu a výstupu pro všechny hodnocené jednotky, x_{ik} je velikost i -tého vstupu pro k -tou jednotkou a y_{jk} je velikost j -tého výstupu pro k -tou jednotkou (celkem je hodnoceno p jednotek). Neefektivní jednotky by měly snížit množství vstupů nebo zvýšit množství výstupů. Počítá se proto hypotetická efektivní (virtuální) jednotka, která je charakterizována jako vážený průměr efektivních jednotek (peer jednotek) příslušných pro neefektivní jednotku.

Vstupově orientovaný model CCR určuje takové množství vstupů, aby se neefektivní jednotka stala efektivní. Matematický model má tvar:

$$\Phi_H = \frac{\sum_{j=1}^n u_{jH} y_{jH}}{\sum_{i=1}^m v_{iH} x_{iH}} \rightarrow \max, \quad (2)$$

za podmíněk:

$$\begin{aligned} \frac{\sum_{j=1}^n u_{jH} y_{jk}}{\sum_{i=1}^m v_{iH} x_{ik}} &\leq 1, \forall k = 1, 2, \dots, p, \\ u_{jH} &\geq 0, \forall j = 1, 2, \dots, n, \\ v_{iH} &\geq 0, \forall i = 1, 2, \dots, m, \end{aligned} \quad (3)$$

Výstupově orientovaný model CCR určuje takové množství výstupů, aby se neefektivní jednotka stala efektivní. Matematický model má tvar:

$$\Phi_H = \frac{\sum_{i=1}^m v_{iH} x_{iH}}{\sum_{j=1}^n u_{jH} y_{jH}} \rightarrow \min, \quad (4)$$

za podmíněk:

$$\begin{aligned} \frac{\sum_{i=1}^m v_{iH} x_{ik}}{\sum_{j=1}^n u_{jH} y_{jk}} &\geq 1, \forall k = 1, 2, \dots, p, \\ u_{jH} &\geq 0, \forall j = 1, 2, \dots, n, \\ v_{iH} &\geq 0, \forall i = 1, 2, \dots, m, \end{aligned} \quad (5)$$

Výsledky a diskuse

Případová studie: Analýza efektivnosti rozhodnutí vybraných s různými rámy pohledu na problematiku vzdělávání

Cílem případové studie je analyzovat efektivnosti rozhodnutí vybraných s různými rámy pohledu na problematiku vzdělávání pomocí DEA modelů. Na základě dotazníkového šetření, kterého se zúčastnilo 132 studentů vzdělávacího centra ICEO o.s., byli studenti rozděleni do kurzů z hlediska aspektu „Čas strávený přípravou“ a „Metodika výuky“. Metodika výuky probíhá dvojí formou: Standardní metoda výuky probíhá pomocí klasické učebnice rozdělené na textovou, gramatickou a konverzační část. Přímá metoda výuky je orientován na mluvení a porozumění, gramatika je vyučována během konverzace. Na základě výsledků tohoto šetření byli studenti rozděleni do 3 základních skupin kurzů o max. 12 účastnících. Jednotlivé skupiny odpovídají jednotlivým ráům pohledů na otázku metodiky výuky a času domácí přípravy:

- Rám A: minimální domácí příprava a standardní metoda, maximální přímá metoda.
- Rám B: minimální domácí příprava, rovnoměrně standardní a přímé metody.
- Rám C: středně domácí přípravy, minimální využití přímé metody a maximální využití standardní metody výuky.

Rozdělení kurzů a jejich popis znázorňuje tabulka č. 1. Ve sloupci DP je uveden počet hodin domácí přípravy, ve sloupci PM počet hodin výuky přímou metodou, ve sloupci SM počet hodin výuky standardní metodou, ve sloupci Body-G je uveden bodový zisk z gramatické části testů a ve sloupci Body-PPT z části poslechové, písemnou a textové.

TAB. 1: Vstupy a výstupy měřených jednotek pro metodu datových obalů

Rám	Kurz	Vstupy			Výstupy	
		DP	PM	SM	Body - G	Body - PPT
Rám A	CALZ01	1	14	2	36	48
	CALZ02	1	14	2	37	46
	CALFZ01	1	14	2	35	47
RámB	SAZ01	1	8	8	38	38
	SAZ02	1	8	8	35	42
	SAFZ01	1	8	8	31	41
	SAFZ02	1	8	8	37	35
	SAMP02	1	8	8	42	41
	SAP01	1	8	8	41	39
Rám C	SAFZ03	6	4	12	43	35
	SAMP01	6	4	12	41	29
	SAP02	6	4	12	35	25

Zdroj: autor

Pro výpočet efektivity byl zvolen vstupově a výstupově orientovaný model CCR, množství optimálních vstupů a výstupů pro neefektivní jednotky je uvedeno v tab. 2 a 3.

TAB. 2: Efektivita jednotek, cílové úrovně vstupů neefektivních jednotek -CCR-IN

Rám	Kurz	Efektivita	Peer jednotka	Cílová hodnota vstupů		
				DP	PM	SM
Rám A	CALZ01	100,00%	---	---	---	---
	CALZ02	100,00%	---	---	---	---
	CALFZ01	97,92%	CALZ01 (0,98)	0,98	13,72	1,96
Rám B	SAZ01	92,40%	SAZ02 (0,12) SAMP02 (0,81)	0,93	7,44	7,44
	SAZ02	100,00%	---	---	---	---
	SAFZ01	97,62%	SAZ02 (0,98)	0,98	7,84	7,84
	SAFZ02	88,10%	SAMP02 (0,88)	0,88	7,04	7,04
	SAMP02	100,00%	---	---	---	---
	SAP01	97,62%	SAMP02 (0,98)	0,98	7,84	7,84
Rám C	SAFZ03	100,00%	---	---	---	---
	SAMP01	95,35%	SAFZ03 (0,95)	5,7	3,8	11,4
	SAP02	81,40%	SAFZ03 (0,81)	4,86	3,24	9,72

Zdroj: autor

Modely CCR byly jako efektivní ohodnoceny kurzy CALZ01, CALZ01, SAZ02, SAMP02, SAFZ03. Ostatní kurzy jsou neefektivní. V rámci skupin studentů se nevyskytuje žádná vysoce neefektivní jednotka, je patrná vyšší a nižší efektivita u jednotlivých rámců. Pro neefektivní jednotky jsou stanoveny cílové úrovně vstupů (tabulka č. 2) a cílové úrovně výstupů (tabulka č. 3) pro dosažení 100% efektivity.

**TAB. 3: Efektivita jednotek, cílové úrovně výstupů
neefektivních jednotek-CCR-OUT**

Rám	Kurz	Efektivita	Peer jednotka	Cílová hodnota výstupů	
				Body-G	Body-PPT
Rám A	CALZ01	100,00%	---	---	---
	CALZ02	100,00%	---	---	---
	CALFZ01	102,13%	CALZ01 (1,00)	36	48
Rám B	SAZ01	108,22%	SAZ02 (0,12) SAMP02 (0,88)	41,13	41,12
	SAZ02	100,00%	---	---	---
	SAFZ01	102,44%	SAZ02 (1,00)	35	42
	SAFZ02	113,51%	SAMP02 (1,00)	42	41
	SAMP02	100,00%	---	---	---
	SAP01	102,44%	SAMP02 (1,00)	42	41
Rám C	SAFZ03	100,00%	---	---	---
	SAMP01	104,88%	SAFZ03 (1,00)	43	35
	SAP02	122,86%	SAFZ03 (1,00)	43	35

Zdroj: autor

V rámu A jsou kurzy v průměru efektivnější (průměrná efektivita je 99,31 %) než v rámu B (průměrná efektivita je 95,96 %) a než v rámu C (průměrná efektivita je 92,25%). Rám, který ovlivňuje rozhodnutí, může zapříčinit vyšší nebo nižší efektivitu tohoto rozhodnutí. Ovlivňuje přínos rozhodnutí pro rozhodovatele. Proto je důležité rámy definovat a kvantifikovat důležitost informací v těchto rámech. Je však otázkou, do jaké míry ovlivnila bodový zisk v závěrečných testech osobnost studenta a kantora.

Závěr

Efekt zarámování je tvořen rámy jednotlivých subjektů procesu rozhodování. Tyto rámy ovlivňují efektivitu rozhodnutí. Pro kvalitní rozhodování je důležité tyto rámy definovat a kvantifikovat. Pro měření efektivit rozhodnutí ovlivněných jednotlivými rámy byly užity CCR modely DEA, jejichž výsledky jsou popsány v případové studii. Tyto modely jsou vhodné pro vzdělávací proces v krátkých časových úsecích, kde lze předpokládat konstantní výnosy z rozsahu, ale je nutno zvážit vhodnost matematického aparátu CCR modelů u delších časových úseků, kde s narůstající časovou dotací výuky, klesá pozornost a tím se výnos z rozsahu stává nekonstantním. Vhodnějšími modely pro oblast variabilních výnosů z rozsahu jsou BCC modely DEA.

Poděkování:

Příspěvek byl realizován za finančního přispění Interní grantové agentury ČZU v Praze, projekt 201111160036 a projekt 20121032.

Literatura:

- [1] BANKER, R.D., CHARNES, A. AND COOPER, W.W., Some models for estimating technical and scale inefficiencies in data envelopment analysis. *Management Science*, 1984, 1984, 1078–1092.
- [2] GRMANOVA, E., JABLONSKY, J., Efficiency analysis of Slovak and Czech insurance companies using data envelopment analysis models. *Ekonomický časopis*, 2009, 57(9), 857-869.
- [3] CHARNES, A., COOPER, W. W., RHODES, E., Measuring the efficiency of decision making units. *European Journal of Operational Research*, 1978, 2(6), 429–444.
- [4] JABLONSKÝ, J., Models for Efficiency Evaluation in Education. *Proceedings of Efficiency and Responsibility in Education International Conference 2011*, Prague, 2011, CULS, ISBN 978-80-213-2183-0.
- [5] MARTIN, E., Efficiency and Quality in the Current Higher Education Context in Europe: an Application of the Data Envelopment Analysis Methodology to Performance Assessment of Departments within the University of Zaragoza. *Quality in Higher Education*, 2006, vol. 12, no. 1.
- [6] RYDVAL, J., Quantification of Framing Effect using ANP and AHP. *Mathematical Methods in Economics 2011*, Professional Publishing, 2011, ISBN 978-80-7431-058-4.
- [7] RYDVAL, J., BROŽOVÁ, H., Quantification of Framing effect in education Process using ANP. *Proceedings of Efficiency and Responsibility in Education International Conference 2011*, Prague, CULS, 2011, ISBN 978-80-213-2183-0.
- [8] RYDVAL, J., HORNICKÁ A., Reduction of framing effect in transport logistic using decision support system. *Think Together 2011*, Praha, 2011, ISBN 978-80-213-2169-4.
- [9] THANASSOULIS, E., KORTELAJINEN, M., JOHNES, G. AND JOHNES, J., Costs and Efficiency of Higher Education Institutions in England: a DEA Analysis. *Journal of the Operational Research Society*, 2010, vol. 62.
- [10] TVERSKY, A., KAHNEMAN, D., The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 1981.

TVORBA STRATEGICKÉHO PLÁNU ROZVOJE VYBRANÉ OBCE CREATION OF A STRATEGIC DEVELOPMENT PLAN OF SELECTED MUNICIPALITY

Petr Řehoř, Viola Hajnová, Monika Březinová
Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích
rehor@ef.jcu.cz

Klíčová slova:

strategický plán – řízení obce – SWOT analýza – rozvoj

Key words:

strategic plan – management of municipality - SWOT analysis – development.

Abstract:

The paper deals with the brief description of the newly created strategic plan of the municipality Hlincová Hora. The quality of strategic plan is an essential step and tool for the sustainable use of resources and sustainable development of the municipality, as well as the desired document of applying for grants. The information needed to create this plan was obtained from interviews with the mayor and with the help of a questionnaire survey. Individual specific points of plan were drawn on our assessment of the situation and the whole current situation.

Úvod

Plánování jako takové je a vždy bylo nezbytnou činností každého dobrého hospodáře, o to pak důležitější a zodpovědnější je, hospodaří-li tento s majetkem svěřeným a v zájmu ostatních. V dnešní době v prostředí obce se takový plán nazývá oficiálně plánem strategickým. Jde v něm o ucelenou konkretizovanou představu budoucích akcí v takové obci potřebných k jejímu logickému a správnému rozvoji. Je zde třeba vždy nastítnit poměrně konkrétně jednotlivé akce, jejich časové zařazení a logickou posloupnost a dále nesmí chybět ani finanční plán zahrnující předpokládané náklady a zdroje jejich financování. Takový plán se pak stává nezbytným podkladem při žádostech o finanční pomoc ve formě dotací a grantů z nejrůznějších programů. Jeho vytvoření není jednoduché a musí být do něho zapojeno několik zájmových skupin obce. Autoři článku se podíleli na přípravě a tvorbě strategického plánu obce Hlincová Hora, která projevila zájem o sepsání tohoto dokumentu.

1. Literární rešerše

Obec je základním územním samosprávným společenstvím občanů, který je vymezen hranicí území obce a je veřejnoprávní korporací. Obec pečuje o všestranný rozvoj svého území a o potřeby svých občanů; při plnění svých úkolů chrání též veřejný zájem. Je samostatně spravována zastupitelstvem obce; dalšími orgány obce jsou rada obce, starosta, obecní úřad a zvláštní orgány obce [1]. Celkový územní rozvoj, správa území a management obce jsou aktuálním a důležitým tématem, které se dotýká mnoha oblastí v rámci praxe i výzkumu. V metodách správy území se stále více uplatňují manažerské přístupy, které mají svůj původ v soukromé, resp. podnikatelské sféře [2].

Základní a jednou z nejdůležitějších činností manažera – starosty obce - je plánování, a to zejména plánování strategické, resp. strategický management. Strategický management pomáhá předvídat a řešit množství faktorů vnitřního a vnějšího prostředí. Je často založen na vizích a představách rozhodujících představitelů regionu, a je pak úkolem manažera tyto vize převést do programů, propojit je na rozpočtový proces a následně uvést do praxe [3].

Strategické plánování rozvoje obcí zohledňuje ekonomické, sociální i ekologické aspekty komplexního rozvoje. Cílem je navrhnout rozvojové záměry vycházející z místních potřeb a představ, a realizovat je s pomocí místních zdrojů. Výstupem je strategický plán s dlouhodobou perspektivou (přibližně 10 let), který přináší střednědobé i krátkodobé návrhy řešení a změn [4]. Akcentováním silných stránek a důrazem na odstraňování nebo alespoň omezování slabých stránek roste pravděpodobnost využití nabízejících se příležitostí a omezuje se dopad identifikovaných ohrožení [5].

Strategický plán obce se skládá ze dvou částí: analytické a strategické. V analytické části je charakterizován např. profil obce, infrastruktura, životní prostředí, podnikatelské prostředí, struktura ekonomiky, obyvatelstvo, školství, zaměstnanost, bydlení, územní plánování, atd. Výstupem analytické části je definování problémových okruhů rozvoje, které jsou základním podkladem pro strategickou část. Strategická část obsahuje cíle, strategie a návrhy opatření vedoucích k naplnění cíle sepsané v akčním plánu [6].

2. Cíl a metodika

Cílem příspěvku je stručně charakterizovat proces vytvoření strategického plánu obce Hlincová Hora. Autoři jej sestavili na základě provedení situační analýzy obce s využitím metody SWOT, rozhovory se starostou obce a dotazníkovým šetřením s obyvateli obce.

Sekundární data byla pořízena prostřednictvím nestrukturovaných rozhovorů se starostou obce, které proběhly osobně na jaře roku 2012. Starosta hod-

notil současný stav obce a předkládal návrhy na její možný rozvoj. Dále bylo v obci provedeno celoplošné dotazníkové šetření s cílem zjištění spokojenosti občanů se životem v obci. V dotazníku bylo celkem 10 otázek, 9 z nich nabízelo výběr z možných odpovědí, poslední otázka byla otevřená. V ní respondenti uváděli, co je slabou stránkou obce a co by v ní zlepšili. Celkem bylo rozneseno 120 tištěných dotazníků do všech dostupných poštovních schránek. Celková návratnost byla 20%. Primární data byla získána ze stránek Českého statistického úřadu [7] a z obecních stránek [8, 9].

Teprve po vyhodnocení všech faktorů bylo možno přistoupit k samotnému formulování plánu, který je koncipován na základě dohodnutých požadavků a představ managementu obce. Navržený strategický plán zasahuje svými plánovanými aktivitami do roku 2015, tedy až do dalšího volebního období, kdy by měl být nejpozději aktualizován, popř. vhodně rozšířen. Celkem má 82 stran, 60 z nich zaujímá analytická část. K dispozici je k nahlédnutí na obecním úřadě.

3. Výsledky a diskuze

A. Analytická část strategického plánu

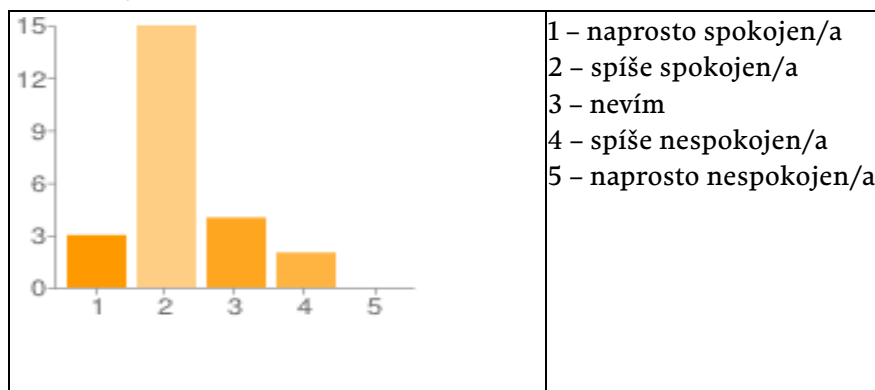
Obec Hlincová Hora se nachází v Jihočeském kraji, v okrese České Budějovice. V obci Hlincová Hora žilo k 1. lednu 2012 celkem 383 obyvatel, což je zhruba čtyřnásobek oproti 1. lednu 1998 (96 obyvatel). Důvodem tohoto značného nárůstu počtu obyvatel je vybudování lokality nové bytové výstavby Kodetka.

Smyslem vypracování strategického plánu bylo vytvoření jednoho ze základních stavebních kamenů dalšího rozvoje obce, definování prioritních oblastí, stanovení vizí a propojení společných zájmů veřejného, privátního a neziskového sektoru. Dle starosty nejsou v obci významné plochy pro rozvoj průmyslu a podnikatelských aktivit výrobního charakteru, ale i tak v dostatečné míře skýtají velmi dobré předpoklady pro rozvoj v oblasti cestovního a turistického ruchu. Obec leží v atraktivním krajinném prostředí, které je výborně dopravně dostupné i obyvatelům krajského města.

V západní části území je v územním plánu navržena velká rozvojová plocha pro bydlení a sportovně rekreační plochy místního významu. Také síť stávajících a navrhovaných cykloturistických tras, hipoturistických tras a v zimním období možnost trasování běžkařských tras může být do budoucna vhodným akcelerátorem hospodářského rozvoje této oblasti. Nejen na posílení sociální soudržnosti obyvatel v území bude mít velký význam uvažovaný rozvoj občanského vybavení v obci.

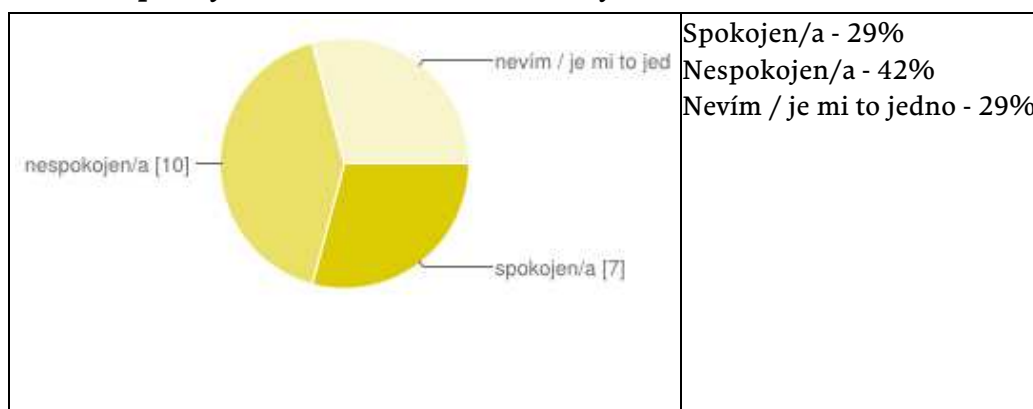
Z výsledků dotazníkového šetření byly vybrány odpovědi na 3 důležité otázky. Obrázek 1 zobrazuje spokojenost občanů se životem v obci. Okolo 75% občanů je spokojeno s podmínkami života v jejich obci. S úrovní občanské vybavenosti a nabídkou služeb je dle obrázku 2 spokojenost u 29% respondentů, nespokojenost u 42%, neví / je to jedno 29% respondentům.

Obrázek 1 Spokojenost občanů se životem v obci



Zdroj: vlastní šetření

Obrázek 2 Spokojenost s úrovní občanské vybavenosti a nabídkou služeb



Zdroj: vlastní šetření

Ze SWOT analýzy uvádíme nejčastěji zmiňované slabé stránky obce ze strany respondentů: chybějící chodníky, hřiště, neexistenci mateřské školy, nevyužitý potenciál cestovního ruchu a chátrající objekty v obci. Obec by měla věnovat pozornost a příležitostí jejího rozvoje jsou tedy: lepší dopravní obslužnost, péče o zeleň, rozvoj služeb a občanské vybavenosti, více komunikovat s občany při přípravě rozvojového plánu, vybudování cyklotrasy.

B. Strategická část strategického plánu

Pro obec byla formulována vize – obec, jako místo aktivního a příjemného života pro obyvatele i její návštěvníky.

Do strategických cílů byly navrženy následující cíle: zajistit a postupně rozšiřovat občanskou vybavenost obce, udržovat a rozvíjet kulturní dědictví obce,

rozvíjet oblast obce a jejího okolí pro rozvoj cestovního ruchu, rozvojem cestovního ruchu rozšířit podnikatelské příležitosti, následně zvýšit počet pracovních míst – ať už pouhým sebezaměstnáním nebo také zaměstnáním ostatních obyvatel, zvyšovat ekonomickou stabilitu a konkurenceschopnost oblasti, zvyšovat životní úroveň občanů, posilovat u obyvatel obce soudržnost s obcí a ostatními obyvateli, usilovat o zachování zdravého životního prostředí, usilovat o zachování venkovského rázu obce, zajistit vyvážený a trvale udržitelný rozvoj obce.

Pro odbourání slabých stránek byla do strategické části navržena výstavba mateřská školy. Ta je jednou z největších priorit obce již několik let. Několikrát se na ni, bohužel neúspěšně, pokoušela získat obec dotaci. Starosta výhledově počítá celkem se dvěma mateřskými školami – jedna by měla být zcela soukromá (20 míst) a obec se neplánuje finančně ani jinak této aktivitu účastnit, druhá by měla být obecní (15 míst). Náklady na vybudování jsou předpokládány ve výši cca 12 mil. Kč, zdroje financování budou některé z aktuálních vhodných dotací z Programu obnovy venkova, Regionálního operačního programu či Státního zemědělského intervenčního fondu, dále budou využity vlastní zdroje nebo bankovní úvěr v případě nutnosti. Předpokládaný termín realizace akce je do roku 2013. Obec má na tuto akci vypracovaný projekt a platné stavební povolení.

V případě získání dotace na mateřskou školu bude následovat neprodleně žádost o dotaci na dobudování chodníků včetně veřejného osvětlení, který doplní v zastavěném území alespoň jednostranný chodník. Počítá se s tím, že tato dotace bude zahrnovat i náklady na opravu komunikací pro chodce vč. veřejného osvětlení, a to uvnitř celé původní části obce a vyřeší také chybějící napojení sociálního zařízení Libnič s tělesně postiženými občany. Předpokládané náklady jsou odhadovány na 2 až 3 mil. Kč, termín do roku 2013 až 2014, zdroje financování budou některé z vypsaných programů – viz výše uvedených.

Dále obec plánuje za účelem zatraktivnění obce nejen pro své obyvatele, ale i pro případné návštěvníky obce výstavbu víceúčelového sportovního areálu pro celou řadu volnočasových aktivit. Termín realizace akce je předpokládán na r. 2013 – 2015, náklady akce by se měly pohybovat okolo 3 mil. Kč.

Závěr

Kvalitní strategický plán je základním krokem a nástrojem k řízení udržitelného využívání zdrojů a trvale udržitelného rozvoje obce, jakož i žádaným podkladem při žádostech o dotace. Přínosem článku ukázka přípravy a tvorby strategického plánu obce. Takto podobně lze sepsat i další strategické plány rozvoje obcí. Ty jsou totiž v současné době nezbytným podkladem při

podání žádostí v dotačních programech. Přínos z vnitřního pohledu obce lze spatřovat v existenci přehledné a jasně stanovené koncepce, ke které se management obce může vracet jako k základnímu strategickému dokumentu, k němuž musí nutně ve svých dalších rozhodnutích přihlížet, s ním korespondovat a být v přímé návaznosti. Skutečný přínos je však nutno hodnotit s odstupem času.

Poděkování:

Příspěvek byl zpracován v rámci grantového projektu GA JU 068/2010/S.

Literatura:

- [1] ZÁKONY ČR. *Zákon č. 128/2000 Sb., o obcích*. [Online] 2012. [Cited: 20. 2. 2012]. Dostupné na: [http://www.zakonycr.cz/seznamy/128-2000-sb-zakon-o-obcich-\(obecni-zrizeni\).html](http://www.zakonycr.cz/seznamy/128-2000-sb-zakon-o-obcich-(obecni-zrizeni).html).
- [2] OLŠOVÁ, P. *Deník veřejné správy - Management územní správy*. [Online] [Cited: 20.2. 2012]. Dostupné na: <http://denik.obce.cz/clanek.asp?id=6169357>.
- [3] Deník veřejné správy - rubrika: Reforma veřejné správy. *Funkce managementu územní (obecní a krajské) správy*. [Online]. [Cited: 12. 03. 2012]. Dostupné na: <http://www.dvs.cz/clanek.asp?id=6176035>.
- [4] FUJDIÁK M., POKORNÁ L. *Starosta a občané: jak zvýšit životní úroveň obce, jak získat peníze, jak mít spokojené občany*. 10. akt. vyd. Praha: Raabe, 2005, 500 s. ISBN 80-86307-10-7.
- [5] KEŘKOVSKÝ, M., VYKYPĚL, O. *Strategické řízení: teorie pro praxi*. 2. vyd. Praha: C.H.Beck, 2006, 206 s. ISBN 80-7179-453-8.
- [6] GALVASOVÁ, I. a kol. *Deník veřejné správy. Formy spolupráce obcí*. [Online]. 2008. [Cited: 28.02. 2012]. Dostupné na: <http://www.dvs.cz/clanek.asp?id=6326681>.
- [7] ČSÚ. *Sčítání lidu, domů a bytů 2001 a 2011*. [Online]. 2012. [Cited 19. 02. 2012]. Dostupné na: <http://www.czso.cz/sldb/sldb2001.nsf/obec/598607?OpenDocument>.
- [8] *Obec Hlincová Hora - oficiální stránky obce*. [Online]. 2012. [Cited 15. 02. 2012] <http://www.hlincovahora.cz/obec/uredni-deska/uzemni-plan-hlincove-hory.html>.
- [9] *Hlincohorské noviny - jaro 2010. Kodetka*. [Online]. 2010. [Cited 15. 02. 2012] Dostupné na: http://www.kodetka.cz/soubory/novinky/28_hlincohorske_noviny_c.2010.pdf.

FINANCOVÁNÍ INOVACÍ – POTŘEBY FIREM FINANCING INNOVATION – NEEDS OF COMPANIES

Hana Scholleová

Vysoká škola ekonomická v Praze
scholl@vse.cz

Klíčová slova:

inovace – bariéry inovací – financování inovací

Key words:

innovation – barriers of innovation – finance of innovation

Abstract:

This article aims to analyze the types of financial barriers to the development of innovative technological activities of small and medium-sized companies in the Czech Republic. It compares the perceived lack of capital with capital needs. Capital and its need are monitored both in terms of rate, but also in terms of commitment in terms of time and consumption. The article formulates conclusions for the state in terms of subsidy programs, which can then fulfil only a limited additional function, if it is impossible to draw funds in the long term.

Úvod

Analýzy mezinárodní konkurenceschopnosti ČR (například [3, 192], [5, 12-13], [7,4]) akcentují nutnost přesměrování růstového modelu a konkurenceschopnosti českých firem směrem k růstu založenému více na inovacích. Docházejí k názoru, že je nezbytné podporovat hledání nových typů inovací, které budou zacíleny na nové zahraniční trhy rozvojových zemí, zejména formou disruptivních inovací. [7, 7]. S tímto je v souladu i zdrojová teorie konkurenční výhody, která říká, že je nutné založit konkurenční výhodu na specifických zdrojích firmy [4, 277], které splňují základní charakteristiky potenciálu, vzácnosti, obtížné napodobitelnosti a zastupitelnosti – pokud se nad těmito znaky zamyslíme, jsme opět u budování konkurenční výhody na základě intenzivní inovační činnosti. Cílem tohoto článku je analyzovat externí i interní příčiny nižší míry inovační činnosti v ČR, jak je na ně poukazováno v mezinárodních srovnáních [3, 203], poukázat na možnosti a omezení přímé podpory inovační činnosti v oblasti financování.

1. Bariéry inovační činnosti – středně velké podniky

Hledáním podnětů a překážek inovační činnosti se již zabývalo velké množství průzkumů, ať již plošně organizovaných Českým statistickým úřadem [2], nebo univerzitních pracovišť či profesních organizací nebo specializovaných center, která mají pomáhat zvyšování inovační činnosti. Prakticky všechny výzkumy se shodně setkávají se základními oblastmi překážek.

V tab. 1 jsou shrnuty výsledky výzkumu prováděného v roce 2012 na VŠE v Praze [6, 6], cílovou skupinou tohoto průzkumu byly skutečně inovující střední firmy a jejich největší pociťovanou bariérou byl nedostatek interních finančních zdrojů a nejistota trhů, dále pak příliš vysoké inovační náklady.

TAB. 1: Překážky inovací v inovujících středně velkých firmách

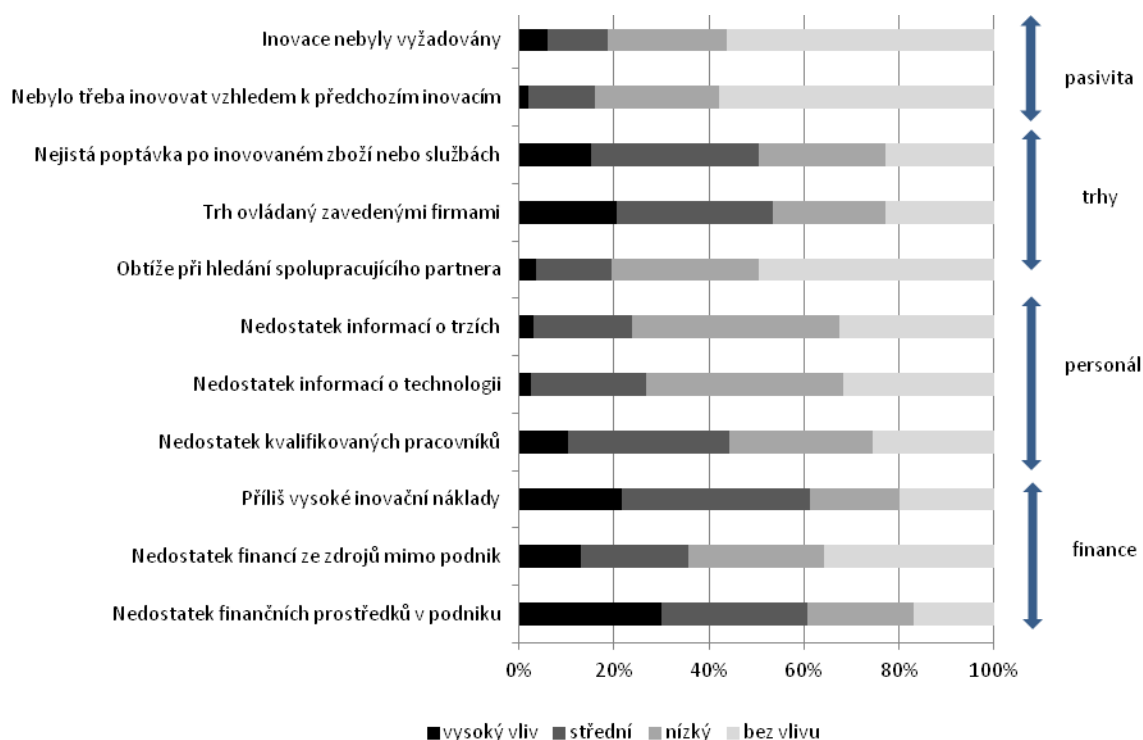
Vše v %	2012
Nejistá poptávka po inovovaném zboží nebo službách	37,2
Nedostatek informací o trzích	37,0
Nedostatek informací o technologii	7,0
Nedostatek kvalifikovaných pracovníků	22,0
Příliš vysoké inovační náklady	28,0
Nedostatek financí ze zdrojů mimo podnik	18,6
Nedostatek finančních prostředků v podniku	48,0

Zdroj: upraveno podle [6, 6]

(Pozn.: podniky mohly zvolit více možností, které cítí jako významné překážky, proto součet přesahuje 100 %.)

Pokud srovnáme výše zmíněný průzkum s tím, který dělal v letech 2008-2010 Český statistický úřad [2] a to plošně, čili s větší vypovídací schopností (ale také zveřejněný s větším časovým odstupem), nacházíme i přes různou metodiku (výzkum se ptal i po stupni významnosti jednotlivých faktorů) významné styčné body. Zde je ilustrujeme na obr. 1. a rozdělujeme je do 4 skupin faktorů. Prvním je pasivita – podnik momentálně neinovuje, protože nechce. Druhým faktorem je vývoj na trzích – vysoká nejistota je sice příležitostí, ale v důsledku také ohrožením a riziková kapacita středních firem je nyní poměrně nízká. Třetí skupina byla označena jako problémy v personální oblasti a, možná trochu nelogicky do ní byly zařazeny i faktory „nedostatek informací“ Ty totiž signalizují také problémy v personální oblasti, kdy podnik nemá dostatek schopných lidí pro zajišťování informací nebo vůbec nemá dostatek lidí a problémy je sehnat. Čtvrtým faktorem jsou pociťované nedostatky v oblasti financování.

OBR. 1: Překážky inovační činnosti středních firem, technicky inovujících

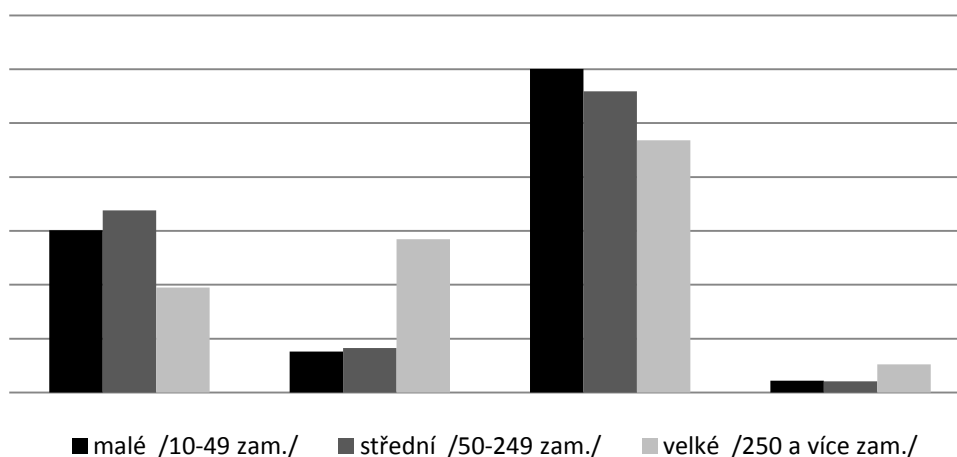


Zdroj: vlastní zpracování z dat Českého statistického úřadu [2]

Pokud se v obr. 1 zaměříme na oblasti, které jsou vnímány jako faktory vysokého nebo středního vlivu, pak je viditelné, že firmy nejvyšší vliv přičítají nedostatku interních finančních prostředků a vysokým inovačním nákladům. Zajímavé je (a to ve shodě s výzkumem z tab. 1.), že chybějící externí kapitál nemá zdaleka takový vliv. V průzkumu [6, 6], je to vliv nedostatku externích prostředků jen 18 % oproti 48 % chybějících interních prostředků, v průzkumu ČSO (obr. 1) u vysokého vlivu jde o 30 % u chybějících interních zdrojů, ale jen 14 % u chybějících externích, tedy opět znatelný (prakticky poloviční) rozdíl. Z hlediska provozní činnosti a zvyšování kvality core byznysu firem by však mělo být lhostejné, z jakých prostředků je provoz financován. Naopak - je-li úspěšný, vynikají všechny výhody používání cizího kapitálu, navíc externí zdroje mohou být částečně nebo úplně nevratné (dotáčnické programy, podrobněji popsány v [1, 80-97]).

Lze se tedy domnívat, že pro analýzu potřebnosti některých druhů kapitálových zdrojů jsou podstatné další okolnosti, zejména k jakým účelům je inovující firma využívají.

OBR. 2: Struktura nákladů na inovace v technicky inovujících podnicích (2008-10)



Zdroj: vlastní zpracování z dat ČSO [2]

V obr. 2 vidíme základní skupiny nákladů firem. Náklady na pořízení externích znalostí (vyjímaje externí výzkum a vývoj) jsou minimální. Velké a střední firmy mají relativně nižší náklady na vlastní výzkum a vývoj a využívají daleko více externí výzkum a vývoj – což je paradoxní, protože velká firma by měla snadněji uživit vlastní středisko VaV. U malých a středních inovujících firem je 90 % nákladů rozprostřeno do dvou velkých skupin – vlastní výzkum a vývoj (cca 30 % nákladů) a následně pak pořízení strojů a zařízení (55 – 60 % nákladů). Zamyslíme-li se nad charakterem těchto dvou skupin výdajů, je možné konstatovat, že

- a) náklady výzkumu a vývoje jsou pouze vkladem s nejistým výsledkem, jejich charakter je dlouhodobý a výsledky odložené – resp. přímá a relativně rychlá vazba na výnosy zde neexistuje. Zároveň jde o náklady vesměs režijního charakteru, které není snadné (bez radikálních řezů v podniku) snížit.
- b) náklady na pořízení nových zařízení jsou ve své podstatě pouze výdaje, náklady se stávají až při používání odepisováním zařízení. Pak jsou nákladem fixním, který lze obtížně snížit, a navíc jsou svázány při pořizování s časovým tlakem, protože je třeba, aby stroje byly co nejdříve dodány, využívány a tím se mohly generovat výnosy z prodeje produktů a krýt náklady na jejich provoz i pořízení.

Shrneme-li - obě klíčové nákladové položky jsou fixní a dlouhodobého charakteru, je možné konstatovat, že i v prvním případě a) jde o investici, v druhém případě b) je to úplně nesporné. Tím pádem je ovšem jasné, že by mělo docházet k hrazení z dlouhodobých kapitálových zdrojů a dlouhodobě dostupných. Ideálním zdrojem hrazení výše zmíněných nákladů je tedy vlastní

kapitál podniku a dlouhodobé závazky. Dlouhodobé závazky jsou v realitě zúženy na bankovní kapitál, protože jiné než bankovní subjekty v roli věřitele firem příliš nepotkáváme, emise podnikových dluhopisů se neseťká s poptávkou, a banky neposkytují úvěry středním firmám bez zajištění s příliš velkou ochotou a za přiměřených podmínek. Není cílem analyzovat český trh bankovních produktů, proto se omezíme na konstatování, že bankovní kapitál je pro většinu středních, rozvíjejících se firem, technicky zaměřených a inovujících, jen obtížně dostupný. Firmám tedy nezbyvá než financovat většinu svých inovačních nákladů z vlastního kapitálu, a proto cítí přímý nedostatek interního vlastního kapitálu, nikoli však externího.

Druhým faktorem omezeného pocíťování nedostatku cizího kapitálu je nejistota na trzích (viz obr. 1, tab. 1), která vyvolává obavy z poklesu a následného společného dopadu provozní a finanční páky – obě klíčové skupiny nákladů jsou fixního charakteru, takže při poklesu poptávky zůstávají stejně vysoké a firmě klesá EBIT rychleji a pokud bylo pořízení hrazeno z cizího kapitálu, pak musí hradit úroky, které nakonec po odečtení od EBITu mohou firmu dostat i do výraznějších problémů se ztrátou a případnými problémy solventnosti. Středně velké firmy jsou na sebe ochotny brát rizika svého core byznysu, tj. provozní, s menší ochotou pak rizika finanční.

Řešením se zdá podpora různých programů inovací (podrobněji přehled programů aktuálně za rok 2012 uvádí např. [1, 80-97]). Ty jsou využívány, ale vždy jen v omezené míře jako doplňkové financování, což je také jejich účelem – podpora, nikoli výhradní financování. Důvodem je ale také opět jejich charakter z hlediska časového toku peněz – před jejich použitím je třeba je svázat s určitou činností, což je v pořádku, ale v případě, že jde o jednorázové nebo krátkodobé prostředky, jejich použití na účely vyžadující dlouhodobé financování (VaV) je rizikové z hlediska nezajištění kontinuity. Tím pádem mohou být použity jen pro vývoj s méně rizikovými výsledky (inovace nižších řádů), případně pro spolufinancování nákupu zařízení, je-li program na takové financování určen.

Z hlediska úlohy státu a tvorby dalších fondů podpory inovací a malého a středního podnikání by bylo vhodné používat spíše nepřímé formy podpory (daňové zvýhodnění, odstraňování administrativní zátěže, zprůhlednění a kultivace podnikatelského prostředí, zavést nepřímé nástroje zvýhodnění vstupu venture capital investora apod.), které by umožnily inovujícím firmám zvyšovat kapitál vlastní činností, tak aby neměly problém financovat svůj další rozvoj z adekvátních prostředků. Konkurenceschopná produkce pak může být zdrojem pro další růst – nejen firmy, ale jejího širokého okolí.

Závěr

Nedostatek prostředků je překážkou inovačního rozvoje firem v ČR, jak se velmi často uvádí. Firmy více pociťují nedostatek vlastních zdrojů než externích, stát se snaží jim poskytovat prostředky z různých programů rozvoje, které však z různých důvodů jsou pro řadu firem nevhodné. Stát by se měl spíše soustředit na nepřímou podporu středních podniků, aby zlepšil možnosti pro získávání prostředků provozováním vlastní činnosti nikoli řetězovým žádostí o podporu z dotačních programů.

Poděkování:

Tento článek je jedním z výstupů projektu Management inovací, registrovaným na VŠE pod číslem IP300040.

Literatura:

- [1] BLAŽKA, M. CHVOJKA, M. *Průvodce systémem veřejné podpory výzkumu, vývoje a inovací v České republice – 2012*. 14. aktualizované vydání, Tanger Ostrava, 2012, 139 s. ISBN 978-80-87294-30-7
- [2] ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. *Inovační aktivity podniku v ČR 2008 – 2010*. Data z průzkumů online na www.czso.cz/csu/2012edicniplan.nsf/p/9605-12 z 2. 11. 2012
- [3] INNO METRICS. *Innovation Union Scoreboard 2011*. Dokument dostupný online dne 26. dubna 2012 na <http://proinno-europe.eu/metrics>
- [4] JAVOR, M., KRAUSE, J. *Konkurenční výhoda v globalizovaném světě*. Hradec Králové 07.02.2006 – 08.02.2006. In: Hradecké ekonomické dny. Hradec Králové: Gaudeamus, 2006, s. 275–281. ISBN 80-7041-895-8
- [5] ROJÍČEK, M. Vliv globalizace na fungování mezinárodního obchodu. *Politická ekonomie*, vol. 60, no. 2, 2012, pp. 187-207, ISSN 0032-3233
- [6] SCHOLLEOVÁ, H., KOTULIČ, C. *Innovation behaviour support of Czech firms*. Riga 10.10.2012 – 12.10.2012. In: 53rd International Riga Technical University Conference „Scientific on Economics and Entrepreneurship” SCEE'2012 Proceedings Riga, 2012. 8 s. ISBN 978-9934-10-355-1
- [7] ŽÍŽALOVÁ, P. Nové zdroje inovací – výzvy pro českou ekonomiku a její postavení v globální ekonomice. *Ergo*, 2011, vol. 06, no. 01, pp. 3 - 9, ISSN 1802-2170

POSOUZENÍ EFEKTIVNOSTI A ROBUSTNOSTI UČÍCÍ SE ORGANIZACE POMOCÍ MULTIAGENTOVÉ SIMULACE JEJÍCH VNITŘNÍCH PROCESŮ

EVALUATION OF EFFECTIVENESS AND ROBUSTNESS OF THE LEARNING ORGANIZATION BY MULTIAGENT SIMULATION OF ITS INTERNAL PROCESSES

Michal Sláma, Richard Cimler

Univerzita Hradec Králové

michal.slama@uhk.cz; richard.cimler@uhk.cz

Klíčová slova:

učící se organizace – znalost – informace – management – simulace

Key words:

learning organization – knowledge – information – management – simulation

Abstract:

The key trend of today's economically-social system is an accentuation of effective and universal work with knowledge and information within the scope of given organization which provides a competitive advantage. One of the possible answers to these problems is the transformation of organizational setup in the way defined by concept of so called learning organization. With support of multiagent simulations of internal processes model, the submitted paper opens topics related to the effectiveness of using knowledge, information and robustness against fluctuation or other accidental phenomena of organizational setup of this kind.

Úvod

Globalizace, technologie, leadership, udržitelnost a mnoho dalších podobných trendů ovlivňují organizace ve všech myslitelných směrech. [2, 6] Zvláště zřetelná je snaha o optimalizaci zpracování znalostí a informací, které spolu s odpovídající pracovní silou tvoří, vzhledem k relativní dostupnosti ostatních zdrojů, hlavní konkurenční výhodu dneška. Důraz na rychlou adaptaci na změny a efektivní využívání, tvorbu, integraci, uchování unikátních znalostí a informací v rámci dané organizace bezprecedentně sílí.

1. Formulace problému

Jedním ze základních problémů při tvorbě je decentralizace znalostí a informací, které nikdy neexistují v koncentrované nebo integrované formě. [5, 3]

Znalosti i informace jsou téměř vždy neúplné, rozptýlené (časově i geograficky) a jsou mnohdy rozporuplné, protichůdné.

Problém navíc nespočívá pouze v tom, jak alokovat dané (známé) zdroje na řešení konkrétního problému, ale i v tom, jak pro širší aplikaci použít zdrojů dostupných výlučně jednotlivcům pro účely, jejichž relativní význam znají opět pouze jedinci. Jde tedy i o využití znalostí a informací, které nejsou ve své totalitě dány nikomu. [5, 4]

Informace nutné k vytváření znalostí navíc nejsou zpravidla volně dostupné a zadarmo. Racionálně uvažující jedinec tedy dobrovolně přistupuje na určitý stupeň neinformovanosti a informace poptává jen do stavu vyrovnání mezního užítku z informace a mezními náklady na její získání a držení. [1, 4] Je nutné klást důraz na aktivní tvorbu znalostí, podporu učení podporujícího prostředí tak, aby se organizace i její jednotliví členové stali pružnějšími, aktivnějšími a odpovědnějšími za svou vlastní budoucnost. [3, 19] Evidentní je potřeba posunu od tradičního přímočarého, reaktivního myšlení k myšlení systémovému a proaktivnímu.

Přímo souvisejícím problémem je pak také plánování a organizování takto rozptýlených disponibilních zdrojů. Podle Stiglera a Hayeka je koordinátorem cena, resp. mezní užitek a mezní náklady. Uvnitř organizace je sice intuitivně situace mírně odchylná, nicméně problém optimalizace provádění vzájemně propojených rozhodnutí směřujících systém k vytyčenému cíli zde samozřejmě stále přetrvává.

Reakcí na tyto niterné potřeby moderních organizací může být organizační transformace směrem definovaným teorií konceptu tzv. učící se organizace, který je v současnosti patrně nejpropracovanějším a nejekonomičtějším přístupem ke zvyšování konkurenceschopnosti a k systémovému, komplexnímu rozvoji moderní organizace.

Pro tento typ organizace je charakteristické logické a systémové strukturování procesů, kdy žádná signifikantní akce v zásadě neprobíhá bez návaznosti na zbytek systému. P. Senge popisuje učící se organizaci jako místo, kde „(...) lidé postupně zlepšují své schopnosti dosáhnout požadovaných výsledků (...) kde se lidé ustavičně učí, jak se učit spolu s ostatními (...) kde lidé postupně objevují, jak se podílejí na vytváření reality a jak ji mohou měnit“. [3, 45]

Získávání a redistribuce nových znalostí v učící se organizaci je považováno za normu, jež je reflektována celou strukturou organizace v podobě těžko artikulovatelného organizačního klimatu. Toto klima a celá konfigurace vnitřních procesů z pohledu teorie není (nemá být) ovlivněno běžnou fluk-

tuací členů organizace. Jde o integrální část organizační kultury a vzorců chování členů organizace. Informace a znalosti jsou volně šířeny, modifikovány a využívány napříč organizačními strukturami. Bariéry, omezující tyto procesy, jsou aktivně odbourávány. Pro koncept učící se organizace je typické postupné zlepšování a vyšší (vícesmyčkové) učení, charakteristické nerutinnými postupy. [4, 2]

2. Cíl a metodika práce

Primárním účelem námi provedené simulace je porovnání efektivity uspořádání, které se dá označit za učící se organizaci s uskupením znalostně lépe vybavených expertů a odhad robustnosti těchto skupin proti zapomínání a fluktuaci jejich členů. Hodnocen je i vliv výskytu náhodných vlivů na schopnost (úspěšnost) řešení požadovaných úkolů experty a týmu učící se organizace.

Předpokladem je, že pracovníci učící se organizace budou schopni daleko efektivnější adaptace ve vysoce volatilibním, nepředvídatelném prostředí. Navazující výzkum pak má pomoci specifikovat detaily zákonitostí spolupráce a adaptace uvnitř učících se týmů. Vliv vzájemné spolupráce a organizačního učení proto bude předmětem našich dalších výzkumů. Pro porovnání a vyhodnocení je užito simulace v prostředí NetLogo 4.1.1.

3. Východiska řešení

Populace je v souladu se záměrem rozdělena na dvě části po 30 členech. První část, postihující učící se organizaci (v simulaci označování jako „kworkers“), je tvořena jedinci, kteří spolu spolupracují a v průběhu spolupráce si vyměňují informace a tím i zvyšují své znalosti. Druhou část tvoří experti (v simulaci označování jako „experts“), jejichž charakteristickou vlastností velmi dobrá znalostní vybavenost a nemožnost (neochota) komunikace/vzájemně se učit. Experti se od členů učící se organizace také odlišují vyšší výchozí odborností implikující vyšší pravděpodobnost úspěšného řešení problémů. Každý jedinec i úkol je definován úrovní 5 různých vlastností. Vliv poměru potřebných znalostí k znalostem dostupným na pravděpodobnost úspěchu, resp. neúspěchu při řešení projektu lze definovat pomocí tzv. „efektu neznalosti“. Vliv tohoto efektu byl v průběhu simulace udržován konstantní.

Při začátku simulace se předpokládá, že experti mají lepší znalosti než členové učící se organizace. Členové učící se organizace se od sebe navzájem učí a zlepšují své tak vlastnosti. V nastavení simulace je možné určit efektivitu toho učení (rychlost přírůstku a procentuální úspěšnost přenosu). Stejně tak je možné nastavit i rychlost zlepšování vlastností expertů. Zlepšování kvali-

fikace expertů probíhá pomalejším tempem než v učící se organizaci protože při ní nedochází k interakci expertů (resp. experti se navzájem neobohacují takovým tempem, jako členové učící se organizaci).

Úspěšnost obou skupin je měřena tak, že náhodně vybraní členové jsou vždy po určitém nastavitelném (konstantním) intervalu, ve kterém se mohou obě skupiny zlepšovat ve svých vlastnostech (lze interpretovat jako mezidobí mezi dvěma projekty, ve kterém dochází k výměně názorů, zkušeností, školením a kurzům), postavení před stejný problém. Složitost tohoto problému je vygenerována náhodně, skládá se z náhodně generovaného počtu potřebných atributů (lze interpretovat jako znalostní požadavky na projekt) a je pro obě skupiny stejná. Pravděpodobnost vyřešení problému je závislá na rozdílu mezi požadovanou velikostí jednotlivých znalostí a znalostí příslušných řešitelů a na nastavení citlivosti na rozdíl těchto hodnot.

Pravděpodobnost úspěchu lze také ovlivnit nastavením náhodných vlivů, snižujících tuto pravděpodobnost a přibližujících model realitě soudobé praxe. Do procesu zasahuje například fluktuace zaměstnanců (expertů i pracovníků učící se organizace). Určité procento pracovníků z jedné i druhé skupiny je po nastavitelné době chodu simulace vyměněno za pracovníky nové. Noví pracovníci většinou nemají takové znalosti jako pracovníci odcházející, úroveň znalostí je zde proto generována podle stejného algoritmu, jako při generování týmu původního. Tato vlastnost přibližuje model reálné praxe, kdy se týmy musí s odchodem některých pracovníků a příchodem pracovníků nových vyrovnávat běžně.

Další náhodou vlastností, ovlivňující chování modelu, je vlastnost zapomínání, promítající se do schopnosti udržet úroveň dané znalosti u obou typů pracovníků. Tato vlastnost má za následek, že jednotliví pracovníci své nabyté znalosti s časem mírně ztrácejí. S přibývajícím objemem znalostí je zároveň těžší vyhledat a vstřebat znalosti nové. Efektivita učení závisí na úrovni znalosti, přičemž platí, že čím vyšší je tato úroveň, tím pomaleji při učení stoupá.

4. Diskuze výsledků

Pro ověření základní funkčnosti modelu byly nejprve provedeny simulace chování systému v krajních hodnotách - tedy nastavení extrémního (minimálního i maximálního) stavu znalostí a učlivosti expertů a členů učící se organizace, s jinak vyrovnanými parametry zapomínání, fluktuace a počtu členů organizace a náročnosti řešených úkolů.

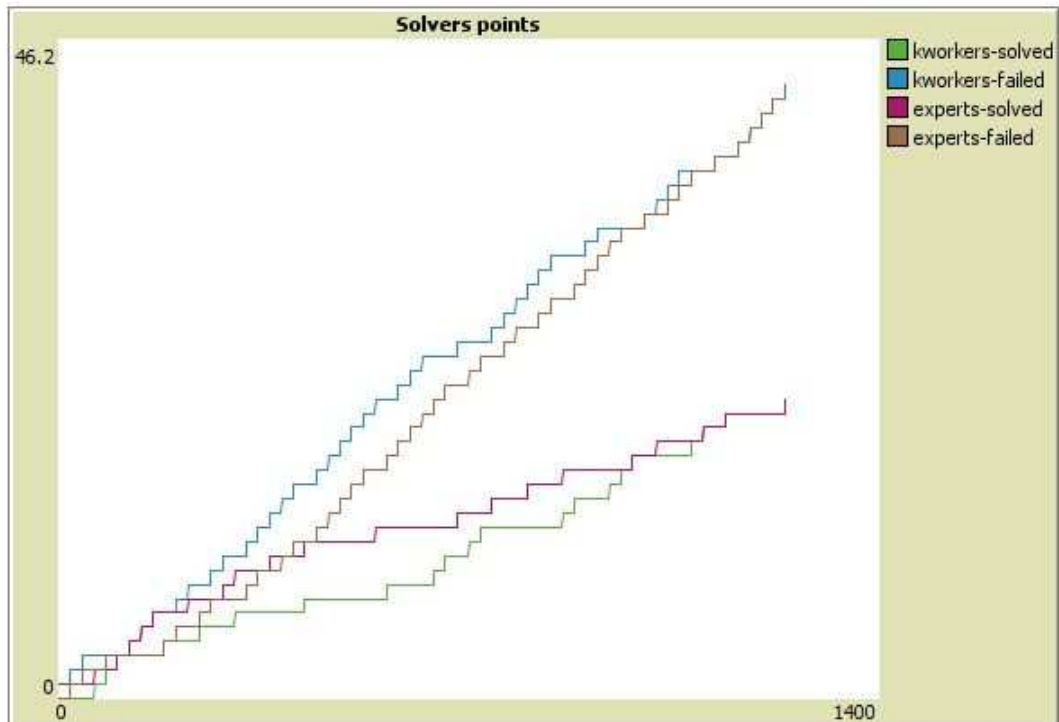
V první simulaci jsou sice expertní pracovníci nastaveni jako 5x znalostně lépe vybavení, než členové učící se organizace, ale ve schopnosti úspěšně

řešit předkládané problémy jsou dostiženi velmi učenlivými členy učící se organizace již po 456 tazích (cca 20 projektech). Pokud je naopak členům učící se organizace zamezeno v efektivním, vzájemném učení a tato vlastnost je plně zpřístupněna expertům, jsou jejich výsledky významně horší a disproporce v úspěšnosti řešení problémů navíc roste. Simulace, ač zjevně extrémní, deklarují zásadní význam učenlivosti (či kooperace) členů organizace a výchozích znalostí pro dosažení požadovaného cíle. Dosažené výsledky jsou konzistentní s údaji z dříve provedených simulací s primitivnějším modelem využití znalostí v učící se organizaci a lze tak konstatovat, že logika modelu nebyla narušena.

Po ověření chování modelu v extrémních konfiguracích byl model nastaven tak, aby odpovídal reálnému stavu v organizaci a při tom demonstroval výzkumný záměr projektu. Hladina znalostí expertů byla nastavena na 4 z 5 možných bodů, u členů učící se organizace to pak bylo 3 z 5 možných bodů. Je zřejmé, že poměr znalostí nejde vyjádřit zcela přesně a v reálné situaci mohou být reálné znalosti členů učící se organizace kvalitativně na stejné nebo vyšší úrovni, než znalosti "expertů" (fakticky se i učící se organizace z expertů/specialistů v konkrétním oboru skládá). Tato konfigurace se ale, z pohledu interpretace výsledků a vzhledem k výzkumným předpokladům, jevila jako výhodnější.

Prvním z řady následujících experimentů byla robustnost systémů z pohledu fluktuace zaměstnanců, kdy při jinak stejných parametrech modelu byla nastavována různá míra odchodu znalostně dobře vybavených (zaškolených) pracovníků a jejich nahrazování pracovníky novými. Tyto výsledky reprezentují výstupy simulací z NetLogo na obr. 1.

OBR. 1: Robustnost systému



Zdroj: vlastní výzkum

Je patrné, že učící se organizace je vůči těmto fluktuacím mírně robustnější, než tým expertů. Obdobných výsledků bylo dosahováno i při zkoumání vlivu zapomínání (postupné ztráty nabyté znalosti) a dalších náhodných vlivů snižujících úroveň znalostí, na schopnost řešit generované úkoly. Tato skutečnost je pravděpodobně zapříčiněna tím, že členové učící se organizace se učí navzájem a v reálu je informace lépe ukotvena v procesech, než je tomu u skupiny expertů. Učení expertů je tak pomalejší a nahrazení ztráty zaškolenoého pracovníka je tak obtížnější.

Domníváme se dokonce, že v reálné situaci bude rozdíl mezi učící se strukturou a strukturou "expertů" ještě zásadnější - model totiž nerespektuje "výjimečnost" některých klíčových členů organizace (například seniorské pozice managerů), kdy odchod tohoto člena může při nevhodně nastaveném vnitřním procesu správy a řízení znamenat až kolaps projektu nebo organizace jako takové.

Závěr

Informace a znalosti představují v současném ekonomickém systému jednu z nejvýznamnějších výhod. Tlak na efektivnost nakládání se znalostmi a informacemi tak, vzhledem k jejich zcela zásadní hodnotě v konkurenčním prostředí, neustále sílí.

Jednou z možných reakcí na tyto niterné potřeby je koncept učících se organizací, odbourávající bariéry šíření informací a znalostí a podporující nerutinní postupy a nepřetržité zlepšování znalostí.

Na základě simulací lze ale obecně potvrdit, že rozšiřování znalostí uvnitř týmu a vzájemná kooperace znalostně relativně hůře vybavených jedinců přináší s časem lepší výsledky, než jak je tomu u jedinců lépe znalostně vybavených, ale nekooperujících a vzájemně se neobohacujících. Uskupení, které lze označit za učící se organizaci vykazovalo i větší robustnost vůči vlivům snižujícím nebo omezujícím úroveň znalostí v systému.

Literatura:

- [1] HAYEK, F. A. *The Use of Knowledge in Society*, American Economic Review. XXXV, 1945.
- [2] MARQUARDT, M. J. *Building the Learning Organization: Achieving Strategic Advantage Through a commitment to learning*. 3. vyd. Boston: Nicholas Brealey Publishing, 2011. 3rd edition. ISBN 978-1-904838-32-6.
- [3] SENGE, P. M. *Pátá disciplína – Teorie a praxe učící se organizace*. Praha: Management Press, 2007. ISBN 978-80-7261-162-1.
- [4] SLÁMA, M., CIMLER, R. Simulace využití znalostí v učící se organizaci. In: *Modelování, simulace a optimalizace podnikových procesů v praxi*. Zlín: ČSOP, VM 2011, 2011, s. 399-406. ISBN 978-80-260-0023-5.
- [5] STIGLER, G. J. *The Economics of Information*. *The Journal of Political Economy*. Volume LXIX, 1961

ČESKÝ AGRÁRNÍ OBCHOD V KONTEXTU EKONOMICKÉ KRIZE V OBDOBÍ LET 2008 - 2011

CZECH AGRICULTURAL FOREIGN TRADE IN CONTEXT OF THE ECONOMIC CRISIS IN PERIOD 2008 - 2011

Luboš Smutka, Michal Steininger
Česká zemědělská univerzita v Praze
smutka@pef.czu.cz

Klíčová slova:

konkurenceschopnost – zahraniční obchod – vývoj – struktura – trh EU

Key words:

competitiveness – foreign trade – development – structure – EU market

Abstract:

The main objective of this paper is to identify the crisis impact on the competitiveness of Czech agricultural trade in relation to the countries of the EU and the third countries. The global economic crisis (period 2008-2011) negatively affected especially the Czech agrarian export growth rate. In relation to the territorial and commodity structure, the crisis didn't affect their basic development trends in analyzed period 2008 - 2011. The competitiveness of Czech export wasn't significantly affected.

Úvod

Globální ekonomická krize z let 2008 – 2009 velmi výrazně ovlivnila vývoj v celé řadě odvětví světové ekonomiky [10]. Pro řadu světových ekonomik představoval vývoj na přelomu let 2008 / 2009 doslova šok, kdy po období relativně vysokého růstu globální ekonomiky, který se projevoval růstem životní úrovně napříč celým světem, najednou došlo k prudkému poklesu ekonomického růstu, a tím ke stagnaci resp. poklesu v oblasti životní úrovně [4]. Sektorem, který z krize světové ekonomiky vyšel relativně bez úhony, se ukázalo být zemědělství [4]. Obecně platí, že výrazně citlivější na změny v ekonomice jsou produkty s vyšší mírou zpracování a přidané hodnoty, naopak méně citlivé jsou položky nezpracované či minimálně zpracované s nízkou mírou přidané hodnoty [8].

Navzdory krizi a s ní spojenému globálnímu poklesu poptávky trvale roste světová poptávka po potravinách. Růst je dán zejména tím, že poptávka po potravinách v řadě zemí světa (zejména v rozvojových regionech, kde žije více než 5 mld. z celkových 7 mld. obyvatel Země) stále není uspokojena [5].

Krise měla také vliv na vlastní konkurenceschopnost jednotlivých položek zboží obchodu napříč jednotlivými subjekty světové ekonomiky, evropské země nevyjímaje [2]. Agrární a potravinářské produkty se dokázaly na trhu dobře umístit a jejich konkurenceschopnost ve vztahu k ostatním segmentům světového zboží obchodu dokonce mírně posílila [9].

1. Cíl a metodika

Článek analyzuje konkurenceschopnost agrárního obchodu České republiky (dále jen ČR). Cílem je identifikovat dopady makroekonomického vývoje v letech 2008 – 2011 na konkurenceschopnost jednotlivých segmentů agrárního obchodu ČR, a to nejen ve vztahu k trhu zemí EU27, ale také ve vztahu ke třetím zemím. V rámci metodiky je analyzována konkurenceschopnost agrárního obchodu ČR v období 2008 – 2011 a dopady globální ekonomické krize v tomto období na konkurenceschopnost jednotlivých segmentů agrárního obchodu ČR (ve vztahu k zemím EU27 a ke třetím zemím světa), a to prostřednictvím indexů konkurenceschopnosti RCA (viz [1]) a LFI (viz [6]). Data pro následnou kalkulaci RCA byla čerpána z databáze UN COMTRADE (v USD), data pro LFI byla čerpána z ČSÚ (v CZK). Databáze obsahují relevantní data popisující vývoj světového a regionálního obchodu se zemědělskými a potravinářskými produkty v třídní klasifikaci SITC, v harmonizovaném systému (HS).

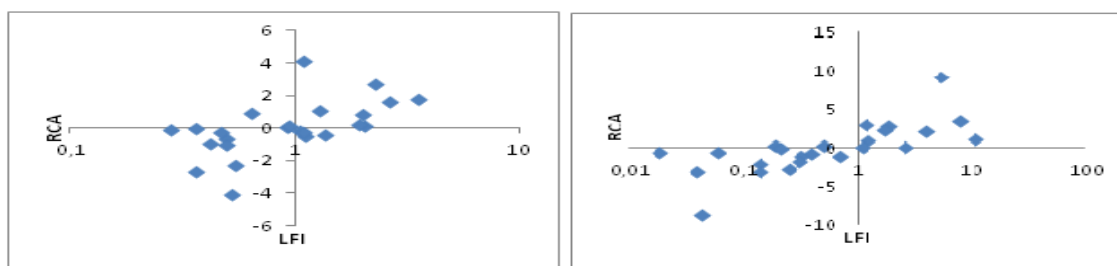
2. Český agrární obchod – jeho konkurenceschopnost vs. vývoj celkové hodnoty zboží zahraničního obchodu

Český zahraniční obchod disponuje komparativními výhodami pouze z hlediska segmentu zpracovaných průmyslových produktů. Zde se komparativní výhody projevují jak ve vztahu k obchodu se zeměmi v rámci EU27, tak i mimo vnitřní trh zemí EU27. Agrární obchod jako celek, navzdory jeho se kontinuálně navyšující se hodnotě, nedisponuje komparativními výhodami - jak ve vztahu k vnitřnímu trhu zemí EU, tak ani ve vztahu ke třetím zemím. Ve vztahu ke třetím zemím výsledky získané prostřednictvím analýzy RCA indexu poukazují na ještě nižší míru konkurenceschopnosti českého agrárního exportu ve vztahu k nabídce ostatních partnerů, než je tomu v případě vnitřního trhu EU, kde je realita trhu deformována souběžným působením Společné obchodní politiky a Společné zemědělské politiky zemí EU. Analýza komoditní struktury jak ve vztahu k trhu zemí EU27, tak ve vztahu ke třetím zemím poukazuje na skutečnost, že ačkoliv český agrární obchod nedisponuje jako celek komparativními výhodami, vybrané agregace resp. jeho položky těmito komparativními výhodami disponují.

3. Český agrární obchod – konkurenceschopnost jeho komoditní struktury vs. EU27 a třetí země

Ve vztahu k trhu zemí EU27 komparativními výhodami Česká republika disponuje v případě cca 12 – 14 komoditních agregací z celkového počtu sledovaných 24 agregací (HS). Ve vztahu k trhu třetích zemí (globální trh bez EU27) komparativními výhodami disponuje méně agregací – devět. Výše uvedenou analýzu konkurenceschopnosti prostřednictvím RCA indexu lze doplnit analýzou konkurenceschopnosti na bilaterální úrovni prostřednictvím LFI indexu, která poukazuje na skutečnost, že český agrární export dlouhodobě disponuje ve vztahu k EU27 komparativními výhodami v případě jedenácti komoditních agregací (což není v zásadním rozporu s výsledky analýzy RCA indexu). Ve vztahu k zemím mimo EU český agrární obchod na bilaterální úrovni disponuje komparativními výhodami v případě deseti komoditních agregací – což se opět shoduje s výsledky analýzy RCA indexu (u řady agregací výsledná hodnota indexu dosahuje hraniční meze, proto se u některých agregací komparativní výhoda v některých letech střídavě vyskytuje a mizí). V případě většiny agregací výsledky kalkulované na globální úrovni i na bilaterální úrovni potvrzují buďto zřetelnou komparativní výhodu nebo nevýhodu v případě dané agregace, nicméně ne vždy se oba indexy v případě některých agregací zcela shodují (viz graf 1).

GRAF 1: Distribuce hodnot RCA a LFI indexu ve vztahu k zemím EU27 (graf vlevo) a ve vztahu ke třetím zemím (graf vpravo) – data za rok 2011



Zdroj: [3] a vlastní výpočty

4. Český agrární obchod – analýza komparativních výhod na bilaterální úrovni

Vlastní dopady krize na český agrární obchod byly pouze minimální. V roce 2009 výkyvy v hodnotě LFI indexu českého agrárního exportu nebyly nikterak výrazné. Zatímco v letech 2007 – 2008 došlo ve vztahu k EU27 k meziročnímu snížení hodnoty LFI indexu u 14 agregací a ve vztahu k zemím mimo EU27 u 12 agregací, v meziročním srovnání let 2008 a 2009 došlo k poklesu hodnoty LFI indexu pouze u 11 resp. 12 položek. V následujících letech 2010 a 2011 negativní výkyvy hodnoty LFI indexu postihly ve vztahu

k trhu EU27 devět resp. jedenáct agregací a ve vztahu ke třetím zemím to bylo osm resp. jedenáct agregací. Vlastní výkyvy LFI indexu u většiny sledovaných agregací nikterak nevybočily z dlouhodobých průměrů [7]. Pro řadu položek je totiž v případě LFI indexu typickou vlastností vysoká rozkolísanost (viz například agregace HS 10 – Obilí – v rámci této položky v případě ČR závisí na tom, jaká bude úroda resp. nadúroda a potom se následně profiluje exportní pozice ČR). Zhoršení hodnoty LFI indexu v roce 2009 nebylo nikterak dramatičtější, než bylo například zhoršení jeho hodnot v roce 2008 v porovnání s rokem 2007. Hodnota LFI indexu se obecně zlepšovala v případě většiny agregací v průběhu následujících let tj. 2010 a 2011. V letech 2008 – 2011 se ve vztahu k EU27 mírně snížila hodnota komparativních výhod českého agrárního exportu u cca 11 položek a naopak u třinácti položek došlo k posílení hodnoty LFI indexu, což lze interpretovat jako posílení komparativních výhod českého agrárního obchodu (nejvýraznější posílení konkurenční pozice lze sledovat v případě agregace HS 10 – Obilí). Pouze v případě šesti z celkově jedenácti agregací, které během sledovaného období oslabily, se jedná o pokles významný – v případě ostatních agregací se jedná pouze o běžné výkyvy, které nevybočují z desetiletého průměru (viz [7]). Agregacemi, jejichž konkurenceschopnost byla v krizovém období výrazně postižena, jsou: HS 02, HS 04, HS 12 a HS 22. Jedná se o položky, kde trh zemí EU27 je vysoce turbulentní, a kde je vysoká míra vzájemné konkurence mezi jednotlivými zeměmi EU27. ČR v tomto ohledu ztrácí zejména v případě obchodu s masem a masnými produkty, dále pak jsme pod silným tlakem v oblasti obchodu s mléčnými produkty, výrazně se ČR potýká s konkurencí v oblasti exportu olejin a rostlinných a živočišných tuků a olejů, v neposlední řadě ČR pociťuje tlak v případě obchodu s alkoholickými a nealkoholickými nápoji. Z výše uvedených agregací pro ČR představuje ohrožení zejména pokles konkurenceschopnosti v oblasti agregace HS 02 – určité problémy z hlediska budoucího vývoje může představovat pokles hodnoty LFI indexu v případě agregací HS 04, HS 12 a HS 22 (pokračující pokles konkurenceschopnosti těchto agregací může být do budoucna velkým problémem, neboť tyto agregace jsou velmi významné z hlediska tvorby výsledné hodnoty českého agrárního exportu a zejména pak z hlediska formování výsledné hodnoty jeho bilance). Obecně tedy ve vztahu k zemím EU27 se konkurenceschopnost agrárního obchodu jako celku až na určité výjimky v průběhu krize nikterak nezhoršila.

Ve vztahu ke třetím zemím lze konstatovat, že období let 2008 – 2011 z hlediska konkurenceschopnosti českého agrárního obchodu jako celku také nepřineslo výrazné změny. Pokud porovnáme výkyvy v hodnotě LFI indexu ve vztahu ke třetím zemím, zjistíme, že vlastní rok ekonomické krize (rok

2009) nepřinesl výraznější výkyvy v rámci konkurenceschopnosti agrárního obchodu jako celku v porovnání s rokem předchozím. Zatímco v roce 2008 v porovnání s rokem 2007 došlo k poklesu hodnoty LFI indexu u 12 položek, v roce 2009 v porovnání s rokem 2008 došlo k poklesu hodnoty LFI indexu u 11 položek. Následně pak v letech 2010 a 2011 došlo v meziročních srovnáních k poklesu hodnot LFI indexů v případě osmi respektive jedenácti agregací. Konkurenceschopnost vůči zemím ležícím mimo EU27 prošla v uplynulých letech dynamickým vývojem. Kumulovaná hodnota absolutních změn LFI indexu se v případě třetích zemí pohybovala na daleko vyšší úrovni (22,3) v porovnání s trhem zemí EU27 (7,31). Paradoxním jevem v případě změn v hodnotách LFI indexu je skutečnost, že k nejvýraznějším změnám ve vztahu ke konkurenceschopnosti českého agrárního zboží na trzích třetích zemí došlo zejména v období 2007/2008 předcházejícímu bezprostředně ekonomické krizi – kdy suma meziročních změn dosáhla nejvyšších hodnot (36,7), v dalších letech (2009, 2010 a 2011) suma změn dosáhla pouze těchto hodnot: 20,4; 20,07 a 11,87.

Zaměříme-li se na změny v konkurenceschopnosti během období let ekonomické stagnace, lze ve vztahu ke třetím zemím konstatovat, že obecně došlo ke zhoršení konkurenceschopnosti českého agrárního exportu v případě následujících agregací: HS 02, HS 03, HS 05, HS 08, HS09, HS 10, HS 12, HS 15, HS 16, HS 21 a HS 20. Naopak došlo k posílení komparativních výhod v případě agregací HS 04, HS 11, HS 13, HS 17, HS 19, HS 01 a HS 23. Z výsledků vyplývá, že v letech 2008 – 2011 se v případě třetích zemí dynamika konkurenceschopnosti českého obchodu měnila mnohem více v porovnání se zeměmi EU27, nicméně krizový rok 2009 konkurenceschopnost českého agrárního obchodu na trzích třetích zemí nikterak výrazně neovlivnil. – Postupný pokles konkurenceschopnosti je dán dlouhodobým vývojem.

Závěr

Z výsledků zpracované analýzy vyplývá, že krize z let 2008 až 2011 nikterak výrazně neovlivnila strukturu českého agrárního zahraničního obchodu, a to ani jak z pohledu teritoriální struktury, tak ani z pohledu komoditní struktury. Krize neměla výraznější dopad ani na hodnotu a objem českého agrárního exportu a importu. Důležitá je skutečnost, že krize nepřispěla k výraznějšímu prohloubení záporného salda českého agroobchodu. Konkurenceschopnost většiny sledovaných agregací se nikterak výrazněji nezměnila ve vztahu k trhu zemí EU27, ani ve vztahu ke třetím zemím. Změny v oblasti konkurenceschopnosti, které ve sledovaných letech nastaly, obecně nebyly způsobeny vlastní krizí, ale jsou v souladu s dlouhodobými vývojovými tendencemi českého agrárního zahraničního obchodu.

Poděkování:

Poznatky prezentované v článku jsou výsledkem řešení grantu MSM 6046070906.

Literatura:

- [1] BALASSA, B. *Trade liberalization and 'revealed' comparative advantages*. The Manchester School of Economic and Social Studies. 1965, Vol. 32, No.2, pp. 99/123. ISSN: 10490078.
- [2] BOJNEC, Š., FERTO, I. *Agro-food trade competitiveness of Central European and Balkan countries*. Food Policy. 2009, 34, No. 5, pp. 417–425. ISSN: 0306-9192.
- [3] ČSÚ. *Foreign trade database*. [cit. 18. 7. 2012] Available at: <http://apl.czso.cz/pll/stazo/STAZO.STAZO>
- [4] HORSKÁ, E. *European studies on intercultural dimension of international business: marketing and managerial consequences*. SPU Nitra. 2010. ISBN 978-80-552-0530-4.
- [5] JENÍČEK, V. *World population - development, transition*. Agric. Econ. – Czech. 2010, 56, No. 1, pp. 1-15. ISSN: 0139-570X.
- [6] LAFAY, G. *The Measurement of Revealed Comparative Advantages* - in M.G. Dagenais and P.A. Muet eds., *International Trade Modeling*, Chapman & Hill, London. 1992. ISBN: 10: 0412450003 / 0-412-45000-3
- [7] SMUTKA, L., BELOVÁ, A. *Vývoj a struktura agrárního zahraničního obchodu zemí Visegrádské skupiny v posledních dvaceti letech*. Praha: Powerprint, 2011. 226s. ISBN 978-80-87415-28-3.
- [8] TVRDOŇ, J. *Ekonomie (Econometrics)*. ČZU, Praha, 2006. ISBN 80-213-0819-2.
- [9] WORLD BANK. *WDI database* [on-line]. cit. 05/05/2012. Available: <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>
- [10] WTO. *World Trade Report 2010*. Geneva, 2010. ISBN 978-92-870-3708-4.

DYNAMICKÝ MODEL ROZVOJE OBCE

THE DYNAMIC MODEL OF THE DEVELOPMENT OF THE MUNICIPALITY

Martin Sobotka, Milan Půček, Lucie Sobotková, Radka Kněžáčková

Univerzita Pardubice, Univerzita Karlova v Praze,
martin.sobotka@upce.cz, milan.pucek@seznam.cz,
lucie.sobotkova@upce.cz, radka.knezackova@upce.cz

Klíčová slova:

Balanced scorecard – dynamický model – rozvoj obce – systémová dynamika

Key words:

Balanced scorecard – dynamic model – development of municipality – system dynamic

Abstract:

The article deals with the issue of the use of the dynamic concept of the Balanced Scorecard method. The Balanced Scorecard method is presented in the first. Another specific feature is the performance of this method for its use at the municipal level. The use of this method is documented in the example of the Town of Vsetín in the Czech Republic. This town has been one of the first towns in the Czech Republic using the Balanced Scorecard method for the support of its development. The simulated models are consequently compared with the statistical data describing the situation in the district of Vsetín.

Úvod

Řízení jakékoliv organizace se neobejde bez určitého přístupu, který vytvoří v dané organizaci řád a určí směr, kterým se daná organizace bude ubírat a určí použitelné nástroje k dosažení stanoveného cíle. Tato teze v podstatě platí jak pro organizace soukromého, tak i veřejného sektoru. Dostáváme se tak do situace, kdy se jeví potřebné vytvářet strategie a jim odpovídající metody pro řízení.

Každé řízení úzce souvisí s vytvářením strategií (viz např. [6, s. 7]). Legislativa přímo neukládá obcím v ČR používat strategického řízení. Obecné doporučení však lze spatřit v zákonném ustanovení, podle kterého obce musí hospodařit účelně a hospodárně. Vhodnost používání strategického řízení zmiňují např. [2]. Tito autoři popisují strategii jako proces, který má zajistit dlouhodobé cílevědomé chování organizace. Strategie tedy propojuje záměry

(plány) a každodenní aktivity. Přitom toto propojení lze uskutečnit v každé organizaci.

Jednou z metod, které umožňují zakomponovat strategické řízení do života organizace je metoda Balanced Scorecard (dále BSC). Např. Schoeneborn [7, s. 2] představuje BSC jako nový koncept, který převádí strategie do každodenních aktivit. Tato v současnosti velice populární metoda proniká z organizací soukromého sektoru i do institucí veřejné sféry. Metoda BSC může být použita na úrovni obcí, kde při její správné a důsledné aplikaci má potenciál podpořit rozvoj obce. Jejím základním znakem je totiž využívání i nefinančních charakteristik pro podporu řízení a podporu rozvoje. Dalším v článku hodnoceným aspektem je zapojení systémové dynamiky do této metody. Článek si všímá konkrétní aplikace metody na příkladu města Vsetína, které jako jedno z prvních v České republice zakomponovalo tuto metodu do svého strategického rámce rozvoje.

1. Metoda Balanced Scorecard

Rozhodování a řízení se opírá o ukazatele, které umožňují zjistit současnou situaci a porovnat její odchylku od plánu. Často se upřednostňují finanční ukazatele. Jejich použití je však spojováno s mnoha nedostatky. Právě na tyto aspekty se snažili upozornit zejména autoři Kaplan a Norton [5], kteří zdůrazňují potřebu vnímat a aplikovat do rozhodovacích procesů také faktory nefinančního charakteru. Pro tyto účely vytvořili v současnosti velice populární metodu Balanced Scorecard.

BSC je konceptem, který využívá tradiční finanční měřítka. Ta však vypoovídají o minulosti. Pro stanovení budoucí strategie tedy nejsou příliš vhodná (srov. [4, s. 19]). Z tohoto důvodu metoda BSC doplňuje finanční měřítka o měřítka nová, která hodnotí dimenze nefinančního charakteru. Tím je možné zahrnout do hodnocení různorodé, avšak zásadní aspekty.

Název metody odkazuje na skutečnost, že poměr sledovaných měřítek musí být „vyvážený“. Kaplan a Norton [4, s. 21] upozorňují na běžnou praxi, kdy nefinanční měřítka jsou používána pouze pro místní zlepšení, tedy používají se zejména k řízení krátkodobých operací. „Vyváženost“ měřítek je možné také vztáhnout na poměr mezi měřítky vnějšími (určené např. pro zákazníky) a vnitřními (zahrnující proces inovací, učení se apod.). Rovnováha by měla zavládnout i mezi měřítky výstupními (odkazující na minulé výsledky) a měřítka budoucí výkonnosti.

Bianchi a Montemaggiore [1, s. 179 – 180] upozorňují na skutečnost, že přes všeobecně přijímané výhody, přináší metoda BSC určité konceptuální a strukturální nedostatky. BSC selhává v případech, kdy je nutné podnikovou strategii

vyjádřit soustavou měřítek a dílčích cílů. Zejména se zde projeví neexistující metodologie pro výběr vhodných měřítek a pro určení vztahů mezi měřítky a podnikovou strategií.

V této souvislosti je možné zmínit příspěvek [9, s. 2], ve kterém se upozorňuje na absenci systémově dynamického přístupu v metodě BSC. Zdůrazňuje se zde zejména lineární přístup metody BSC k hodnocení řetězce příčin a výsledných efektů, přestože sami autoři Kaplan a Norton [5, s. 67] doporučují zachytit BSC v systémově dynamickém modelu, který poskytne úplný a kvantifikovatelný model. V případě klasické metody BSC se hovoří o lineárním myšlenkovém schématu, které je zachyceno v tzv. otevřené smyčce (srov. [3, s. 115]), [1, s. 180], [9, s. 2]). Metoda se tak omezuje na výše zmíněný kauzální řetězec příčin a následků, který však zanedbává zpětné vazby (proměnná na nižší úrovni ovlivní proměnnou na vyšší úrovni). Dále se v takovém řetězci neuvažují vedlejší účinky, které dodatečně mohou ovlivnit výchozí situaci. Klasickému konceptu BSC lze také vytknout absenci negativních důsledků, které plynou z aktivit popsanych ve strategické mapě (srov. [3, s. 127]).

2. Metodika výzkumu

Model rozvoje obce je postaven na aplikaci metody BSC. Protože snahou je zachytit rozvoj obce v jeho dynamické podobě, uplatňuje se tu také systémový přístup. Výsledkem je propojení metody systémové dynamiky a „klasického“ modelu BSC s tím, že byl vytvořen dynamický model rozvoje obce.

Při vytváření tohoto modelu byla uplatněna zejména analýza již vytvořených modelů, které byly sestaveny zaměstnanci města Vsetína pod odborným vedením týmu Šusta – Půček. Tyto modely byly dále zobecněny autory tohoto článku a byly doplněny o kvantitativní vztahy. Jejich prostřednictvím je možné simulovat procesy, ke kterým v rámci města a jeho rozvoje dochází.

Pro dynamické modelování je typické také využití syntézy, kdy model rozdělený do několika dílčích modelů je simulován jako celek. Tím je umožněno zkoumat vzájemné kauzality mezi jednotlivými prvky systému a zároveň určit chování systému jako celku. Verifikace modelu je v tomto článku spojena s komparací chování dílčího modelu s vývojem reálných dat pro okres Vsetín.

Vstupní hodnoty v modelu rozvoje byly získávány zejména ze strategických a řídicích dokumentů města Vsetína. Vedle těchto dat byly použity také údaje Českého statistického úřadu, systému ARIS zahrnující informace o hospodaření obcí v ČR, data ze systému Timur, případně databáze Dataplan Národní sítě zdravých měst. Z důvodu dostupnosti dat a návaznosti modelu na

aplikovanou metodu BSC ve městě Vsetín byly následující simulace provedeny pro období 2009 až 2019. v programu Vensim 5 PLE Plus.

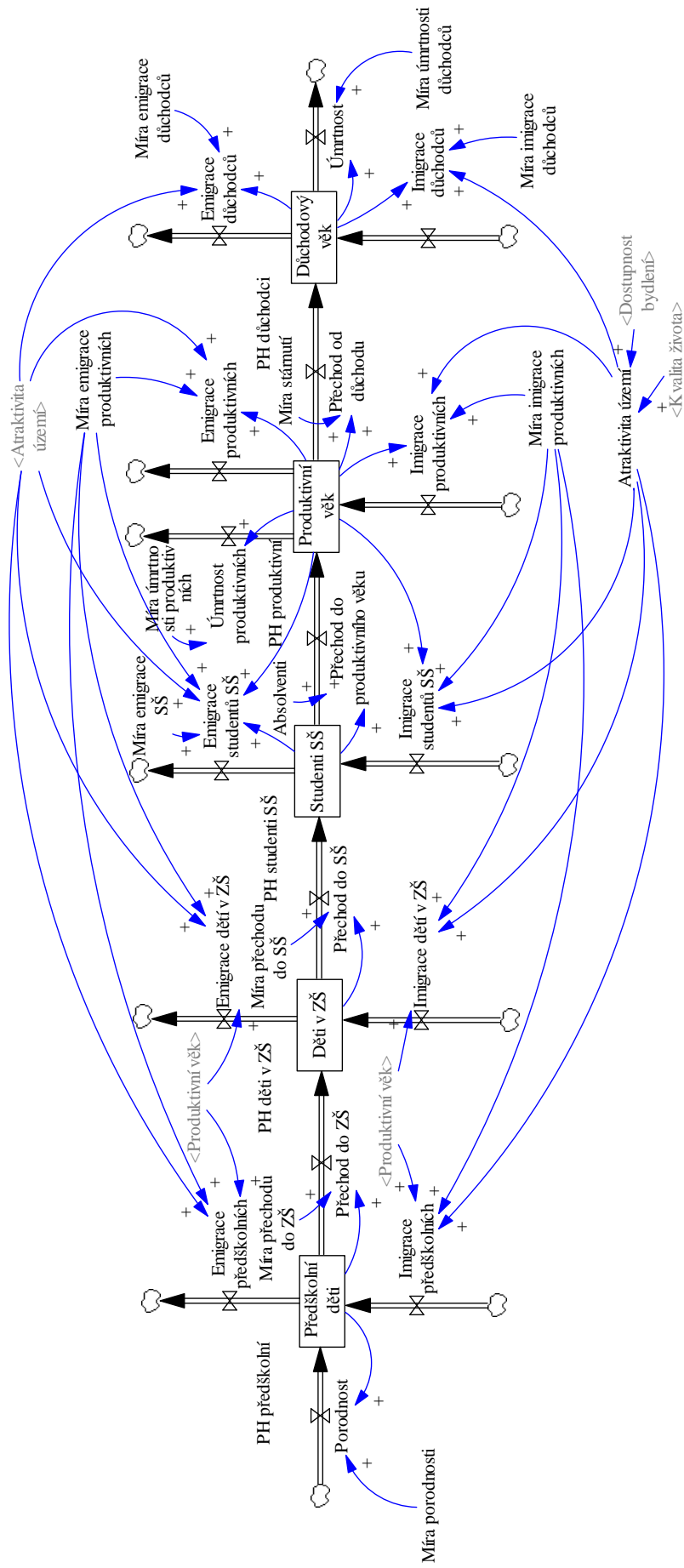
3. Dynamický model rozvoje města Vsetín

Dynamický model města Vsetína zpracovaný autory článku na základě podkladů města a získaných dat zahrnuje tyto modely a simulace:

- model obyvatelstva města,
- model kvality života (atraktivnosti území, kvality života),
- model sportovních příležitostí města,
- model kultury města,
- modely dopravy,
- modely životního prostředí,
- model sektoru školství,
- model trhu práce,
- model sektoru bydlení,
- model rozpočtu města.

V tomto článku je věnován prostor zejména dvěma úzce propojeným modelům, kterými jsou model obyvatelstva a model trhu práce. Model obyvatelstva je koncipován na základě standardního řetězce, který zobrazuje stárnutí obyvatel (blíže viz např. [8, s. 470]). Přírozené přírůstky a úbytky obyvatelstva jsou doplněny migračními vlivy. Na samotnou migraci má v tomto případě ještě vliv faktor atraktivnosti prostředí, která je vyjádřena koeficientem zohledňujícím kvalitu života a koeficientem zohledňujícím dostupnost bydlení. Z důvodu dalších navazujících dílčích modelů jsou jednotlivé skupiny obyvatel rozděleny na děti (v předškolním věku a navštěvující základní školy), studenty středních škol (zahrnují veškeré sekundární vzdělávání), obyvatele produktivního věku (vstupující na trh práce) a obyvatele postproduktivního věku.

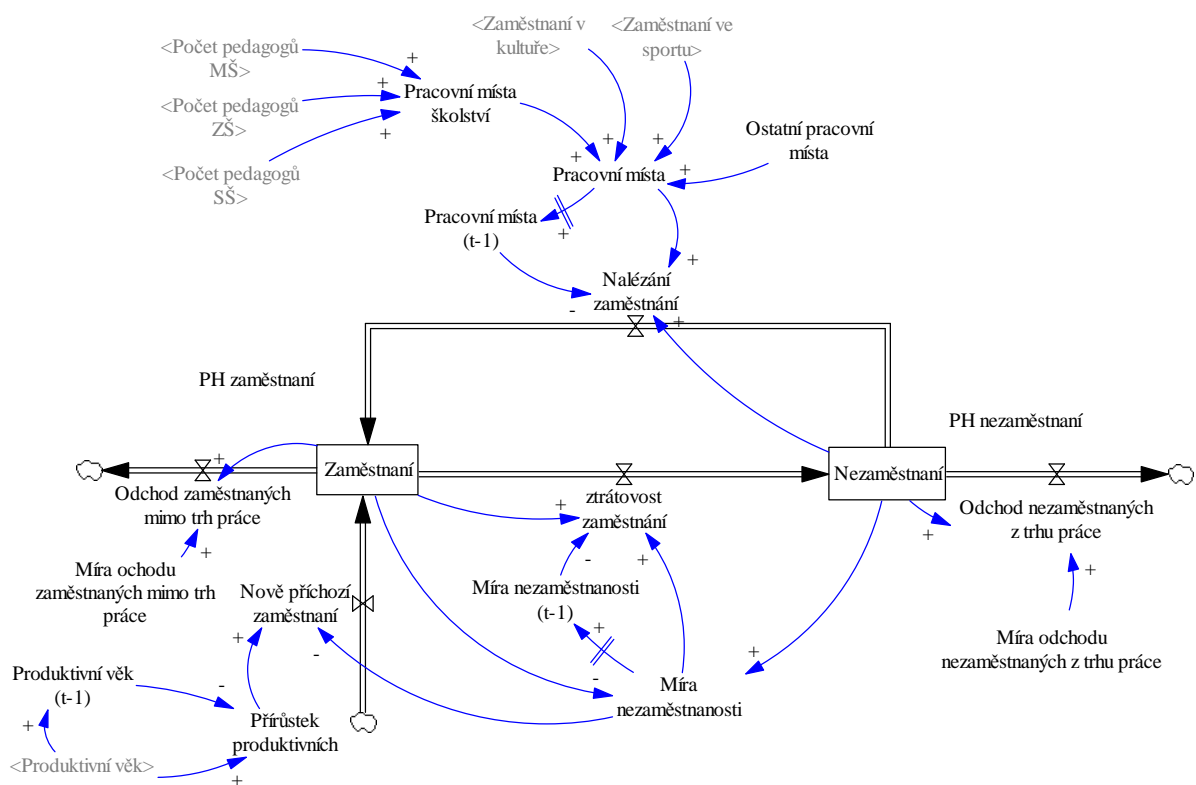
OBR. 1: Model obyvatelstva města Vsetín



Zdroj: autoři podle interních materiálů města Vsetín

Na tento model navazuje model trhu práce, který má přímý dopad na kvalitu života ve městě a ovlivňuje jeho atraktivnost. Model v první řadě zobrazuje základní pohyb pracovních sil mezi kategoriemi zaměstnaných a nezaměstnaných. Hlavní vliv na celý trh práce má počet obyvatel produktivního věku v obci (odmýšlí se zde od vlivu ostatních okolních obcí, pro které město Vsetín představuje přirozené spádové centrum). Dalším významným vlivem je tvorba pracovních míst ve městě. Údaje, které slouží jako vstupní proměnné, byly čerpany z databázi Českého statistického úřadu.

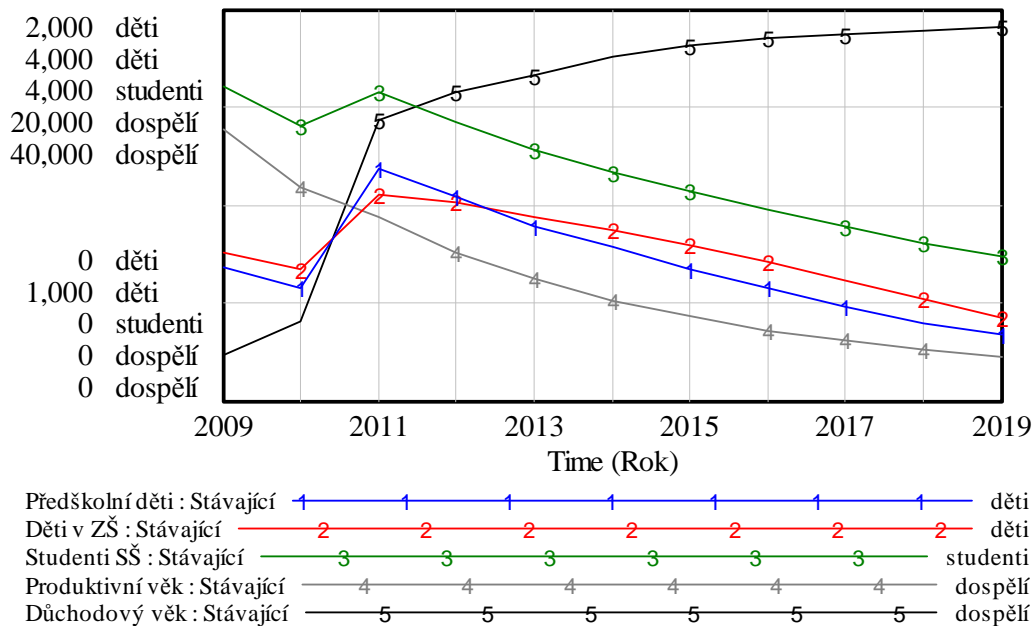
OBR. 2: Model trhu práce města Vsetín



Zdroj: autoři podle interních materiálů města Vsetín

Prostřednictvím simulace modelu BSC města bylo dosaženo následujících scénářů předpokládaného vývoje. Na následujícím obrázku 3 je zobrazen předpokládaný vývoj počtu obyvatel. V tomto modelu se postupně projeví dva efekty. Patrný je efekt stárnutí populace. Podstatnou měrou se na tomto efektu podílejí kolísavé hodnoty atraktivnosti města, která má přímý vliv na migrační toky obyvatelstva. Populace města byla v první polovině sledovaného období ovlivněna zejména rostoucí kvalitou života. V druhé polovině sledovaného období se však projeví spíše negativní vlivy, které zvrátily rozvoj obce. Výrazně tak přispěly k odlivu obyvatel zejména produktivního věku, což se projevilo také v populaci dětí.

OBR. 3: Simulace modelu obyvatelstva města Vsetín



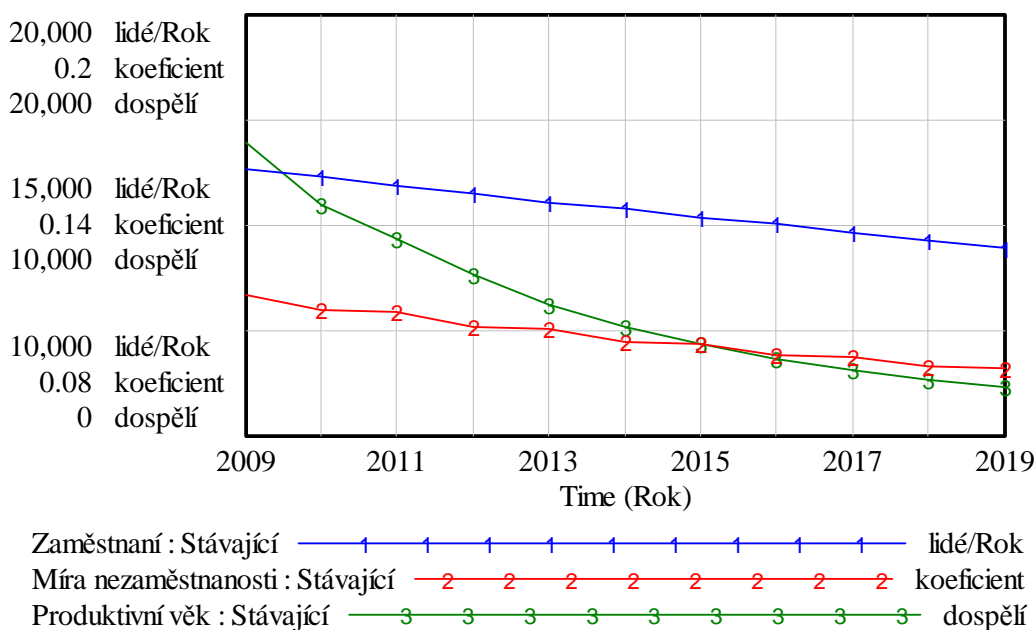
Zdroj: autoři

Simulace druhého dílčího modelu je zobrazena v obrázku 4. Z průběhu sledovaných veličin počtu zaměstnaných, míry nezaměstnanosti a doplněného počtu lidí v produktivním věku je patrný vliv právě výše uvedeného pohybu obyvatelstva ve městě. Mnohem zásadnější je však pohled na trendy křivek zastupující počty zaměstnaných a produktivních, kdy počet zaměstnaných klesá pomalejším tempem než počet lidí v produktivním věku. Tato situace je také dokreslena předpokládanou mírou nezaměstnanosti ve městě, která rovněž klesá. Z provedené situace tak lze odvodit vcelku pozitivní závěry pro rozvoj sledovaného města

4. Komparace modelu se statistickými daty

Každý model představuje určité zjednodušení reality. Snahou autorů bylo zachytit podstatné prvky, které mají zásadní vliv na rozvoj obce. Bylo tak abstrahováno od mnoha dalších faktorů, které v reálném světě ovlivňují stav a vývoj situace ve městě.

OBR. 4: Simulace modelu trhu práce města Vsetín



Zdroj: autoři

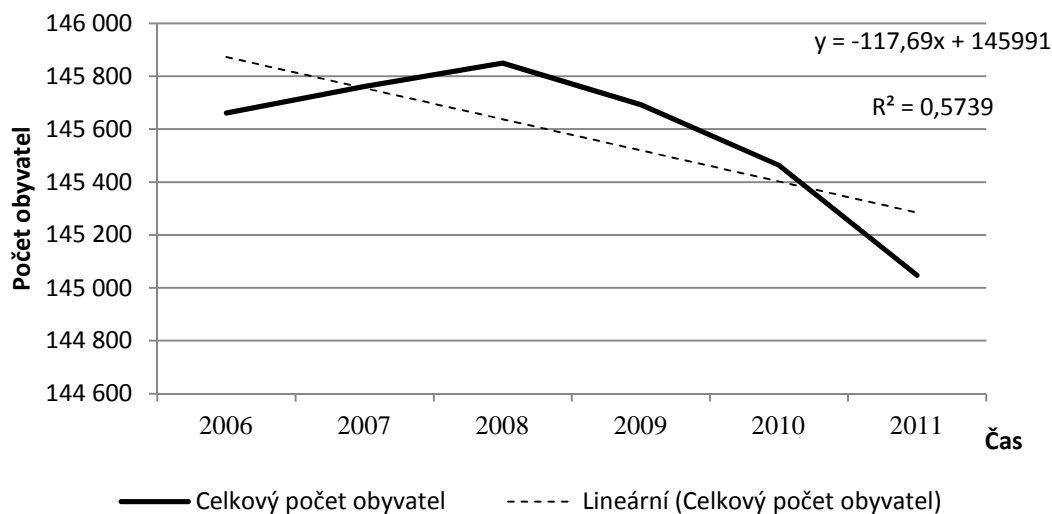
Z tohoto důvodu je v případě modelování nutné zhodnotit reálnost daného modelu. Protože simulovaný dynamický model města vytváří předpokládaný vývoj v časové řadě deseti let a zároveň počátek této simulace je ukotven v roce 2009 (z důvodu výše uvedené návaznosti na podklady města Vsetín), je možné konfrontovat simulaci modelu se statistickými daty.

Pro komparaci modelu byly vybrány ukazatele popisující vývoj počtu obyvatelstva a pohyby na trhu práce. S ohledem na dostupnost dat byla vybrána data za celý okres Vsetín. Předpokládá se totiž, že vývoj ve městě a vývoj celého okresu bude mít podobný scénář. Pro komparaci je ze statistických dat odhadnut trend, který je následně porovnáván se simulovanými hodnotami. Samotný trend je zkoumán v časové řadě posledních pěti let.

Následující graf na obrázku 5 zachycuje vývoj počtu obyvatelstva v celém okresu Vsetín. Tento vývoj je proložen trendovou funkcí, která nejlépe vystihuje vývoj reálných dat. Z obrázku je patrný celkový úbytek obyvatelstva. K podobnému závěru dospěla i simulace modelu města.

Protože simulace modelu nastiňuje proces stárnutí obyvatelstva ve městě (počet lidí v důchodovém věku roste), je i tato situace porovnávána se statistickými daty. Na následujícím obrázku je zachycen právě vývoj počtu obyvatelstva v postproduktivním věku.

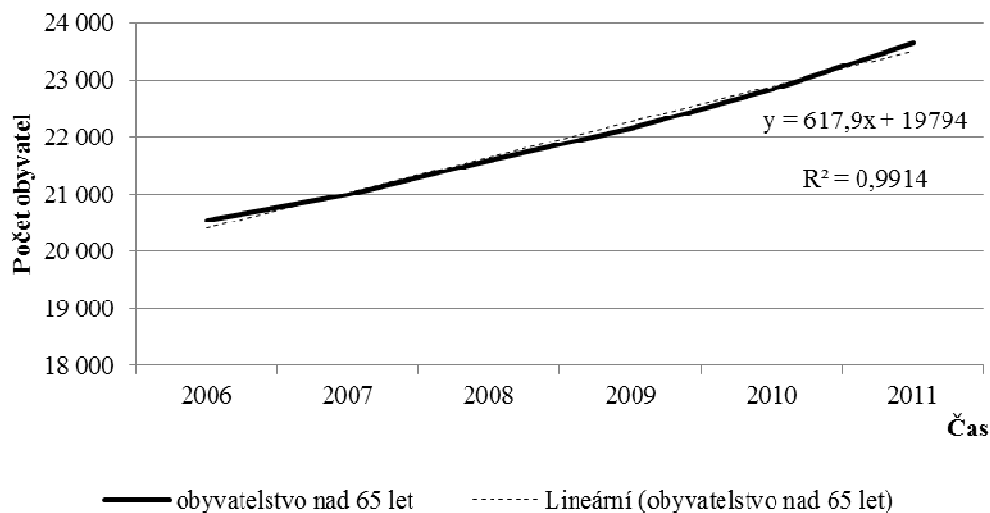
OBR. 5: Vývoj počtu obyvatel v okrese Vsetín



Zdroj: ČSÚ

Současný vývoj má rostoucí trend. V simulovaném modelu se také rostoucí trend očekává. Tempo růstu se však v jednotlivých letech zpomaluje.

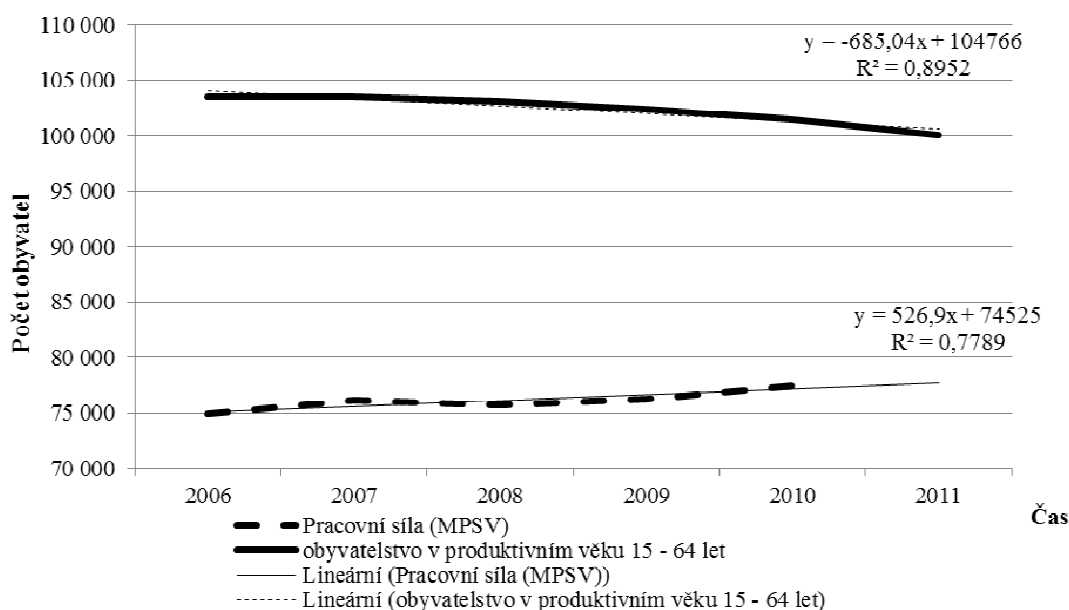
OBR. 6: Vývoj počtu obyvatel v postproduktivním věku v okrese Vsetín



Zdroj: ČSÚ

Následující obrázek zobrazuje vývoj pracovních sil v okrese Vsetín. Pro porovnání vývoje počtu pracovních sil je v obrázku znovu zachycen vývoj samotného počtu obyvatel v produktivním věku. Zatímco počet obyvatel v produktivním věku klesá, trend vývoje počtu pracovních sil naopak roste. Tato situace dává tušit, že na trhu práce dochází ještě dalším vlivům, které mají dopad na situaci v okrese i ve městě samotném.

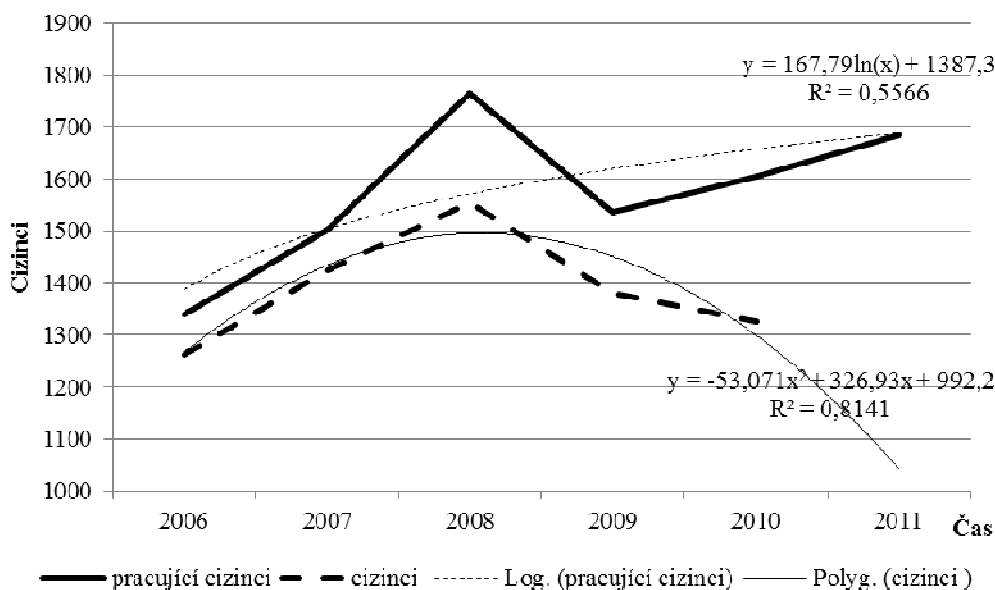
OBR. 7: Vývoj počtu pracovních sil a počtu obyvatel v produktivním věku (okres Vsetín)



Zdroj: ČSÚ

Jak bylo výše konstatováno, vývoj počtu pracovních sil a počtu obyvatel není shodný. Lze tedy očekávat, že na pracovní trh budou mít dopad také vlivy externích subjektů. Následující obrázek dokazuje rostoucí dopad migrace cizinců na trh práce. Při zkoumání struktury počtu cizinců na trhu práce bylo zjištěno, že významnou měrou se na tomto počtu podílejí občané Slovenské republiky, kteří dojíždějí do ČR za prací.

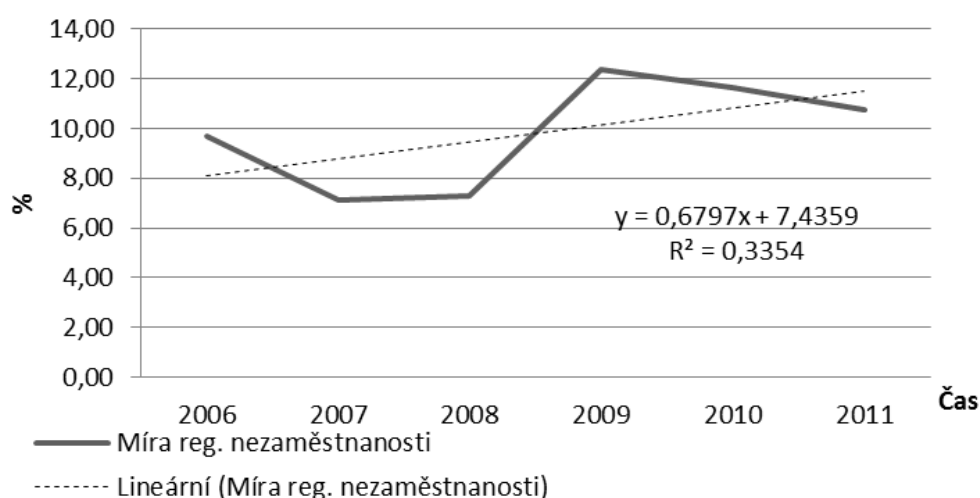
OBR. 8: Vývoj počtu cizinců bydlících a pracujících v okrese Vsetín



Zdroj: ČSÚ

Poslední obrázek si všímá míry nezaměstnanosti v okrese Vsetín. Situace, kterou nastiňuje trend na trhu práce již není tak příznivá v porovnání se simulovaným vývojem. V tuto chvíli je však nutné zmínit, že dynamický model zahrnuje na straně jedné pouze omezený počet faktorů, které mají dopad na míru nezaměstnanosti. V druhé řadě je také nutné zmínit, že dynamický model je vztahován hlavně k aktivitám města, kterými by bylo možné podpořit rozvoj v daném městě.

OBR. 9: Vývoj míry nezaměstnanosti v okrese Vsetín



Zdroj: ČSÚ

Závěr

Článek si kladl za cíl porovnat model rozvoje města, který byl vytvořen na bázi systémové dynamiky, s reálnými daty. Důvodem tohoto kroku byla snaha verifikovat chování modelu při simulaci očekávaného vývoje. S ohledem na dostupnost dat byla tato komparace provedena s daty popisujícími demografickou situaci a situaci na trhu práce v celém okrese Vsetín. Komparace se zaměřila na zhodnocení trendu vývoje a jeho porovnání se simulovanými daty v dynamickém modelu rozvoje města Vsetín. Tato komparace potvrdila, že trend očekávaného demografického vývoje je obdobný vývoji v posledních pěti letech v této oblasti. V případě trhu práce již vývoj není analogický. Při analýze dat však musíme konstatovat, že trh práce je v reálu ovlivňován také externími vlivy. Do těchto vlivů lze např. zahrnout příliv zahraničních pracovníků, kteří však nemají trvalý pobyt ve městě a v okrese Vsetín. Tím se zobrazuje další faktor, který by bylo možné do dynamického modelu rozvoje města zahrnout.

Literatura:

- [1] BIANCHI, C., MONTEMAGGIORE, G. B. Enhancing Strategy Design and Planning in Water Company. *System Dynamics Review*. 2008, vol. 24, no. 2: pp. 175 - 213. ISSN 1099-1727.
- [2] HORVÁTH & PARTNERS *Balanced Scorecard v praxi*. Praha: Profess consulting, 2002. 386 s. ISBN 80-7259-012-9.
- [3] HUŠEK, Z., ŠUSTA, M., PŮČEK, M. *Aplikace metody Balanced Scorecard (BSC) ve veřejném sektoru*. Praha: Národní informační středisko pro podporu jakosti, 2006. 144 s. ISBN 80-02-01861-3.
- [4] KAPLAN, R. S., NORTON, D. P. 2001. *Balanced Scorecard*. Praha: Management Press, 2001. 267 s. ISBN 80-7261-037-6.
- [5] KAPLAN, R. S., NORTON, D. P. Linking the Balanced Scorecard to Strategy. *California Management Review*. 1996, vol. 39, no. 1, pp. 53 – 79. ISSN 2162-8564.
- [6] PŮČEK, M., KOPPITZ, D. *Strategické plánování a řízení. Pro obce, města a regiony*. Praha: Národní síť zdravých měst, 2012. 196 s.
- [7] SCHOENEBORN, F. Linking Balanced Scorecard to System Dynamics. *Proceedings of the 21st International Conference of the System Dynamic Society*. New York, USA, 2003.
- [8] STERMAN. J. D. *Business Dynamics: Systems Thinking and Modeling for a Complex World*. Boston: Irwin/McGraw-Hill, 2000. 982 s. ISBN 978-0-07-231135-8.
- [9] SVEIBY, K. E., LINARD, K., DVORSKY, L. Building a Knowledge-Based Strategy: A System Dynamics Model for Allocating Value Adding Capacity. *Proceedings of the 20th International Conference of the System Dynamics Society*, Palermo, Italy, 2002.

E-LEARNING JAKO NOVÝ NÁSTROJ PODNIKOVÉHO VZDĚLÁVÁNÍ E-LEARNING AS A NEW TOOL CORPORATE EDUCATION

Marcela Sokolová
Univerzita Hradec Králové
marcela.sokolova@uhk.cz

Klíčová slova:

podnikové vzdělávání – metody vzdělávání – e-learning – pedagogický experiment

Key words:

corporate education – education methods – e-learning – pedagogical experiment

Abstract:

The article section is devoted to the efficiency of e-learning and presents the results of the experiment carried out, which compared the effectiveness of e-learning with traditional teaching in the acquisition of basic management skills. The paper was established within the research project of GACR 406/09/0669 "Evaluation of the benefits of modern technologies in the process of formation and development of competencies of university students", realized at the Faculty of Informatics and Management at the University of Hradec Kralove.

Úvod

Současná společenská situace vyžaduje celoživotní proces vzdělávání a rozvoje pracovních schopností, což si musí každý člověk, který chce obstát na trhu práce, uvědomit.

Na druhou stranu lidské zdroje jsou v dnešní době brány jako nejcennější zdroj, v podstatě se dá konstatovat, že lidský kapitál je strategickým zdrojem pro všechny organizace, se kterým stojí a padá prosperita a konkurenceschopnost dané firmy. Ovšem, aby tomu skutečně tak bylo, je třeba zaměstnance systematicky vzdělávat a vhodně je k tomu motivovat. To je zase úkol pro zaměstnavatele.

Nejlepších výsledků lze dosáhnout vhodnou kombinací různých metod vzdělávání. Armstrong [1] tedy chápe vzdělávání jako investici do lidí, která by se měla firmě vrátit.

Bohužel v okamžiku, kdy se firma dostane do finančních problémů, je vzdělávání mezi prvními oblastmi, kde dojde k určitým škrtům. A tím je proces

vzdělávání narušen či v krajním případě úplně pozastaven. Firmy by měly využívat všechny dostupné metody vzdělávání, vybrat ty, které jsou nejen efektivní, ale i finančně akceptovatelné, aby k této situaci nemuselo docházet. Jednou z možností je zavedení **e-learningu** do firemního vzdělávání.

1. E-learning

Svět se neustále mění, na trh přicházejí nové moderní technologie, a to i v oblasti vzdělávání.

E-learning se definuje [2] [3] v širším smyslu slova jako aplikace nových multimediálních technologií a Internetu do vzdělávání za účelem zvýšení jeho kvality posílením přístupu ke zdrojům, službám, k výměně informací a ke spolupráci, v užším slova smyslu pak jako vzdělávání, které je podporované moderními technologiemi a které je realizováno prostřednictvím počítačových sítí – intranetu a zejména Internetu.

E-learning nemůže být plošně nasazen do firemního vzdělávání, může ale tento systém v určitých oblastech výrazně zefektivnit. Původním důvodem organizací k zavádění e-learningu bylo hlavně snižování nákladů, ale dnes je jasné, že e-learning má i mnohé další výhody.

Pro zavedení e-learningu hovoří mnoho faktů jako např. [4]: časová nezávislost a individuální studium; možné snížení nákladů oproti tradičnímu vzdělávání; v případě kvalitně vytvořených kurzů zajištění vysoké úrovně předávaných znalostí; standardizované znalosti (všichni mohou dostat stejné informace, je možné i kurzy personalizovat); hodnocení studentů podle stejných pravidel; možnost v krátkém okamžiku vzdělávat velké množství lidí; kurzy lze tvořit zajímavou i zábavnou formou, které osloví více studujících (může platit i u tradiční výuky), apod.

Na druhou stranu je nutné samozřejmě zmínit i možná negativa a bariéry zavedení této formy studia jako např. [4]: nevhodný pro kohokoliv (je potřeba počítačová gramotnost); odosobnění výuky; problémy s motivací účastníků (může být i u tradiční výuky); znalosti jsou podávány jedním způsobem, což může být pro někoho nevhodný způsob (je možné diferencovat kurz např. podle stylu učení apod.); je nutné mít potřebné technické vybavení (ICT technologie) a další.

Rozhodovací proces týkající se implementace e-learningu do firemního vzdělávacího systému je velmi složitá procedura, která jde dekomponovat do několika samostatných rozhodovacích problémů, které jsou ovšem sami o sobě velice významné, kdy v podstatě nesplnění jedné z těchto podmínek může mít za následek negativní stanovisko směrem k zavedení e-learningu. Vždy se musí přistupovat ke každé organizaci i dílčím kurzům individuálně.

Před zakomponováním e-learningu do procesu vzdělávání je třeba zvážit především tyto aspekty:

I. Ekonomická kritéria:

- ✓ počet studujících – pokud se předpokládá „velké“ množství studujících;
- ✓ počet opakování kurzu – pokud se dá očekávat, že kurz bude probíhat opakovaně;
- ✓ vybavenost ICT technologiemi u vzdělávací organizace i studujících – pokud je alespoň částečně k dispozici, tak jsou počáteční investice nižší,
- ✓ možnost získání dotací či grantů.

II. Vhodnost obsahu kurzu pro e-learning – výuka touto formou bude efektivní.

III. Předpoklady na straně organizace – vybavenost ICT, personální zajištění.

IV. Předpoklady studujících – ICT gramotnost, přístup k ICT.

V případě, že jsou uvedená kritéria splněna, je možné e-learning do systému podnikového vzdělávání zakomponovat.

2. Efektivita e-learningu v oblasti získávání základních manažerských dovedností – případová studie

V organizacích probíhá vzdělávání v různých oblastech, podle jejich potřeb a zaměření. Manažeři jsou bezesporu v každé organizaci, ať je její poslání jakékoliv. Vzdělání v oblasti managementu by mělo být součástí vzdělávání každé organizace. Následující pasáž se proto věnuje porovnání efektivity e-learningu s tradiční výukou v oblasti získávání základních manažerských dovedností. Tento pedagogický experiment byl realizován v rámci projektu GAČR 406/09/0669 *“Hodnocení přínosu moderních technologií v procesu formování a rozvoje kompetencí studentů vysokých škol”*, který byl mimo jiné zaměřen právě na hodnocení efektivity e-learningu v různých oblastech.

Cílem výzkumu bylo ověřit, zda vhodné využívání e-learningu vede k srovnatelnému výkonu studentů v oblasti kognitivního učení.

Předmětem jedné části výzkumu je výkon studentů dosažený v experimentální skupině v kognitivní oblasti a jeho porovnání s výkonem studentů dosaženým tradičním prezenčním vyučováním v kurzu Základy managementu.

Hlavní hypotéza je:

H₁ *Studenti v experimentální skupině dosáhnou srovnatelný výkon v kognitivním učení na konci experimentální výuky jako studenti vyučovaní tradiční prezenční formou výuky.*

Tuto hlavní hypotézu lze rozdělit na tři dílčí:

- 1) „Není statisticky významný rozdíl mezi výkony, které v pretestu (vstupním diagnostickém testu) dosáhnou studenti zařazení do kontrolní skupiny a studenti zařazení do experimentální skupiny.“ - podmínka pro spuštění experimentu
- 2) „Není statisticky významný rozdíl mezi výkony, které v posttestu (výstupním diagnostickém testu) dosáhnou studenti zařazení do kontrolní skupiny a studenti zařazení do experimentální skupiny.“
- 3) „Není statisticky významný rozdíl mezi výkony, které v posttestu2 (výstupním diagnostickém testu) dosáhnou studenti zařazení do kontrolní skupiny a studenti zařazení do experimentální skupiny.“ - po třech měsících po ukončení experimentu, pro ověření trvalosti znalostí

Při výzkumu byly použity následující metody: experiment - hlavní metoda, didaktické testy – ověření hypotéz (pretest, posttest a posttest2), řízené rozhovory (v omezené míře), statistické metody zpracování výsledků výzkumu.

Výzkumný soubor byl tvořen studenty vysoké školy (Univerzity Hradec Králové, Fakulty informatiky a managementu), kteří se zúčastnili kurzu Základy managementu. Pro výběr výzkumného souboru byl použit dostupný výběr, proto samozřejmě není možné výsledky zobecnit a konstatovat, že toto platí v každé oblasti, s jakýmikoliv účastníky apod.

TAB. 1: Počty účastníků pedagogického experimentu

	Pretest		Posttest	
	Experimentální	Kontrolní	Experimentální	Kontrolní
Rok 1	35	37	32	34
Rok 2	44	39	44	39
Celkem	79	76	76	73

Zdroj: vlastní zpracování

Pomocí statistického programu NCSS2007 byla provedena Studentovým t-testem i neparametrickým Mann-Whitneyovým testem (z důvodu ne zcela jednoznačného normálního rozdělení) analýza rozptylu na hladině významnosti 0,05 pro překontrolování statistické rovnocennosti výběrových souborů v ukazateli výsledky pretestu, posttestu1 a posttestu2. Výsledky jsou uvedeny v následujících dvou tabulkách a grafech (TAB. 2 a 3, GRAF 1 a 2).

TAB. 2: Přehled výsledků - rok 1

	Norm	t	Z	H ₀
Pretest K	N	-	-1,3474	Přijímá se
Pretest E	N	1,2858		
Posttest K	N	-	-0,1078	Přijímá se
Posttest E	NZ	0,2314		
Posttest2K	NZ	-	0,0974	Přijímá se
Posttest2E	NZ	6		

Zdroj: vlastní zpracování

Legenda: Experimentální skupina – E, Kontrolní skupina – K,

Norm (test normality): N (normální rozdělení), NZ (nelze zamítnout),
Z (zamítá se)

TAB. 3: Přehled výsledků - rok 2

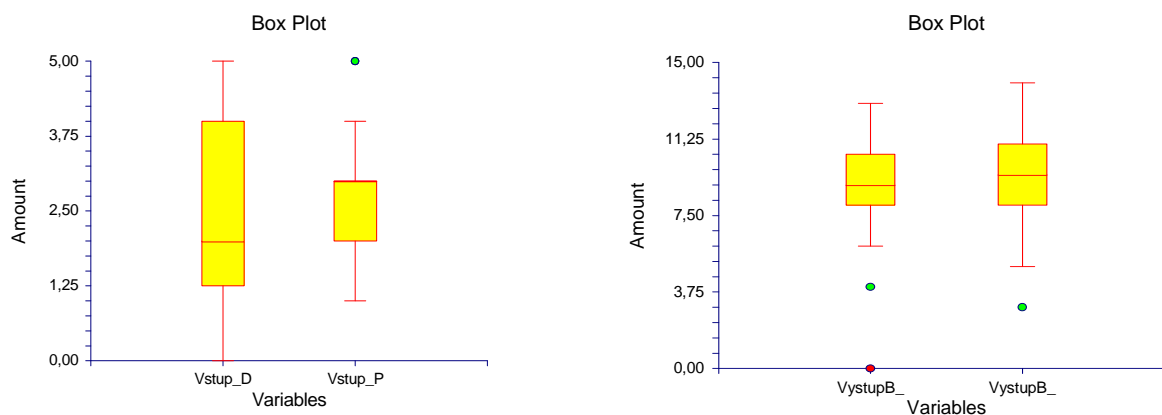
	Norm	t	Z	H ₀
Pretest K	N	0,6438	-0,4969	Přijímá se
Pretest E	N			
Posttest K	NZ	0,2722	-0,2303	Přijímá se
Posttest E	N			
Posttest2K	N	0,0640	0,0328	Přijímá se
Posttest2E	N			

Zdroj: vlastní zpracování

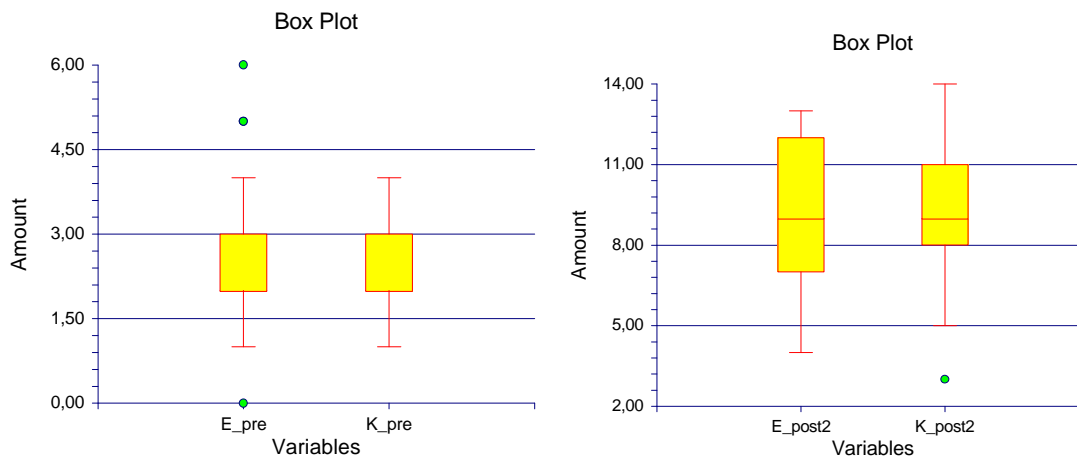
Legenda: Experimentální skupina – E, Kontrolní skupina – K,

Norm (test normality): N (normální rozdělení), NZ (nelze zamítnout),
Z (zamítá se)

GRAF 1: Výkon studentů v pretestu a v posttestu1 – rok 1



GRAF 2: Výkon studentů v pretestu a v posttestu1 – rok 2



Zdroj: vlastní zpracování

Legenda: První graf znázorňuje pretest (experimentální versus kontrolní skupina), druhý graf znázorňuje posttest (experimentální versus kontrolní skupina).

Je tedy přijata nulová hypotéza, tedy v posttestu1 i posttestu2 nebyl statisticky významný rozdíl mezi výkony studentů zařazených do kontrolní a experimentální skupiny. Platnost nulové hypotézy byl potvrzen i neparametrickým Mann-Whitneyův testem.

Ověřením platnosti dílčích hypotéz můžeme konstatovat, že hypotéza „*Studenti v experimentální skupině dosáhnou srovnatelný výkon v kognitivním učení na konci experimentální výuky jako studenti vyučovaní tradiční prezenční formou výuky*“ tedy platí.

3. Názory na zavedení e-learningu do firemního vzdělávání

Za závěr provedeného experimentu byly provedeny řízené pohovory s patnácti účastníky experimentu. Jednalo se o studenty, kteří jsou již zaměstnáni (převážně šlo o studenty konzultativní formy). Většina respondentů (86 %) neměla žádné zkušenosti s e-learningem v jejich zaměstnání, první kontakt byl až při studiu na škole. Zavedení tohoto nástroje by vesměs přivítali. Uvědomovali si ale i úskalí, které e-learning má – absence osobního kontaktu, osobní disciplína při studiu, kvalita kurzu, ale i například technické předpoklady.

Závěr

E-learning je určitě jeden z možných nástrojů firemního vzdělávání. Na základě provedeného experimentu můžeme konstatovat, že vzdělávání v oblasti základních manažerských dovedností pomocí e-learningu v rámci zkoumaného vzorku je srovnatelně efektivní jako tradiční výuka.

V žádném případě ale nelze obecně konstatovat, že e-learning je vždy a za každých okolností stejně či srovnatelně efektivní jako tradiční výuka. Je to velmi specifické a je třeba vždy dané okolnosti posoudit zcela individuálně. V tomto hraje důležitou roli, co chceme vzdělávat, jaké dovednosti či znalosti mají účastníci získat, kdo jsou účastníci apod.

Poděkování:

Příspěvek vznikl za podpory projektu GAČR 406/09/0669 “ Hodnocení přínosu moderních technologií v procesu formování a rozvoje kompetencí studentů vysokých škol”.

Literatura:

- [1] ARMSTRONG, M. *Řízení lidských zdrojů*. Praha: Grada Publishing, 2007. ISBN: 978-80-247-1407-3.
- [2] *Glosář - Ilearningeuropa.com* [on-line]. c2006. [cit. 2010-02-03]. Dostupné z WWW: <<http://www.elearningeuropa.info/index.php?page=glossary&menuzone=1>>.
- [3] KOPECKÝ, K. *E-learning (nejen) pro pedagogy*. Olomouc: HANEX, 2006. ISBN 80-85783-50-9.
- [4] POULOVÁ, P., SOKOLOVÁ, M., ŠIMONOVÁ, I. *Předpoklady zavedení e-learningu do vysokoškolského vzdělávání a hodnocení jeho přínosu v procesu formování a rozvoje kompetencí studentů*. AULA, roč. 18/2010, č. 3. Centrum pro studium vysokého školství. ISSN: 1210-6658.

MOŽNOSTI HODNOCENÍ OBCÍ V REGIONECH S VYUŽITÍM VÍCEROZMĚRNÝCH STATISTICKÝCH METOD

EVALUATION POSSIBILITIES OF MUNICIPALITIES IN REGIONS USING MULTIDIMENSIONAL STATISTICAL METHODS

Kristina Somerlíková, Jaroslav Jánský

Mendelova univerzita v Brně

somerlik@mendelu.cz; jansky@mendelu.cz

Klíčová slova:

mikroregion – indikátory – metoda hlavních komponent – shluková analýza
– dendrogram

Key words:

microregion - indicators - method of principal components - cluster analysis
– dendrogram

Abstract:

This study is focused on the evaluation of municipalities of microregion Běleč by means of relevant economic, social and environmental indicators using multivariate statistical methods, namely principal component analysis and cluster analysis. In order to analyze clusters more in detail, level of development potential was used determining the order of evaluated municipalities.

Úvod a cíl

Strategie regionálního rozvoje České republiky pro léta 2007 až 2013 považuje za jeden z hlavních cílů omezování nerovnováhy mezi regiony v oblasti ekonomické, sociální a environmentální. Strategie regionálního rozvoje České republiky respektuje cíle regionální politiky Evropské unie. Východiskem stanovení vhodných nástrojů, jejichž uplatňování může vést ke zmírnění regionálních disparit, je důsledná analýza kvality života v jednotlivých regionech respektive mikroregionech a odhalení faktorů, které vznik regionálních disparit ovlivňují (Hampl, 2007).

Hodnocení regionů je v posledních letech věnována významná pozornost. Cílem tohoto příspěvku bylo zhodnocení mikroregionu Běleč prostřednictvím vybraných ukazatelů všech tří pilířů udržitelného rozvoje. Výsledkem má být odhalení rozdílů v přírodní, sociálně-kulturní a ekonomické úrovni jednotlivých obcí mikroregionu, které mohou být následně vhodně zaměřenou regionální politikou a za použití adekvátních nástrojů odstraněny nebo alespoň zmírněny.

Výsledky a diskuse

Analýza se týkala 16 obcí mikroregionu Běleč. Sdružení obcí vzniklo začátkem roku 1999 z iniciativy starostů obcí Švihov, Dolany, Chudenice, a dalších lidí, kteří dospěli k závěru, že pouze společným úsilím, jednotným postupem a sdružením finančních zdrojů může dojít k dalšímu rozvoji spádového území na kvalitativně vyšším stupni než doposud. Sdružené obce chtějí společnou koordinovanou činností vytvořit podmínky pro trvale udržitelný život ve venkovském prostoru, o jehož území pečují.

Sdružení obcí mikroregionu Běleč se nachází na severozápadním okraji okresu Klatovy při hranicích s okresy Domažlice a Plzeň-jih. Tento mikroregion zahrnuje 10 obcí klatovského okresu Biřkov, Chudenice, Červené Poříčí, Dolany, Ježovy, Křenice, Mezihoří, Švihov, Poleň, Vřeskovice, a dále 6 obcí domažlického okresu Chocomyšli (jenž však byla do reformy státní správy v roce 1960 součástí okresu Klatovy), Kaničky, Němčice, Úboč, Únějovice, Všepadly.

S výjimkou oblasti Švihova a Červeného Poříčí leží celé území v dopravně nepříliš exponované poloze stranou hlavních dopravních tahů. Celá oblast je řídce osídlena a má převážně zemědělský charakter, ve vrcholových částech je i značně zalesněna. Vyznačuje se venkovským charakterem osídlení při absenci významnějších středisek osídlení.

K analýze bylo použito 10 ukazatelů, vybraných ze všech tří pilířů, konkrétně vyjmenovaných v korelační tabulce č. 1. Zpracovávaná data se týkají roku 2009, jelikož pro další roky zatím nejsou v databázi uvedeny aktuální údaje o příjmech a výdajích uvedených obcí. Vzhledem k poměrně vysokému počtu indikátorů bylo snahou tento počet redukovat, samozřejmě při minimální ztrátě informace obsažené ve zjištěných datech. K tomuto účelu byla použita statistická metoda hlavních komponent, která umožňuje nahradit větší počet původních proměnných menším počtem nových, tzv. latentních proměnných neboli hlavních komponent, které v sobě zahrnují informaci všech původních indikátorů. Další možností je využití výsledků této analýzy pro následující ruční výběr několika proměnných z původních 10 indikátorů. Podstatou celé analýzy je korelační matice vytvořená z kombinací všech proměnných, na jejímž základě dojde k vyřazení proměnných s nejvyšší korelací s dalšími proměnnými.

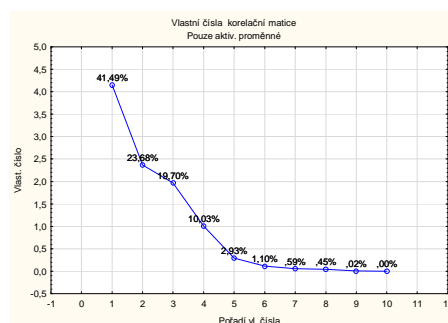
TAB. 1: Korelační matice vybraných indikátorů

Korelační matice	Celková výměra	Zeměděl. půda	Lesní půda	Ostatní plocha	Počet obyvatel	Počet ek. akt. obyvatel	Míra nezaměst.	Příjmy obcí	Výdaje obcí	Koef. ekolog. stability
Celková výměra na obyvatele	1,0000	0,9218	0,6915	0,9592	0,4672	0,45706	0,1968	0,3809	0,0935	0,2411
Zemědělská půda na obyv.	0,9218	1,0000	0,3579	0,8988	0,4987	0,48259	0,1425	0,4527	0,2785	-0,0893
Lesní půda na obyvatele	0,6915	0,3579	1,0000	0,6286	0,1889	0,19578	0,2177	0,0632	0,2986	0,7431
Ostatní plocha na obyvatele	0,9592	0,8988	0,6286	1,0000	0,4814	0,46493	0,1898	0,4405	0,1681	0,2212
Počet obyvatel	0,4672	0,4987	0,1889	0,4814	1,0000	0,99614	0,1092	0,0224	0,2184	0,2373
Počet ek. akt. obyvatel	0,4570	0,4826	0,1958	0,4649	0,9961	1,00000	0,1491	0,0133	0,2423	0,2315
Míra nezaměstnanosti	0,1967	0,1425	0,2177	0,1898	0,1092	0,14911	1,0000	0,5569	0,3233	-0,0271
Příjmy obcí na obyvatele	0,3809	0,4527	0,0632	0,4405	0,0224	0,01326	0,5569	1,0000	0,7733	0,0632
Výdaje obcí na obyvatele	0,0935	0,2785	0,2986	0,1681	0,2184	0,24269	0,3233	0,7733	1,0000	-0,2741
Koeficient ekolog. stability	0,2411	0,0893	0,7431	0,2212	0,2373	0,23154	0,0271	0,0632	0,2741	1,0000

Zdroj: ČSÚ a vlastní zpracování

Latentní proměnné se stanoví z normovaných dat s využitím uvedené korelační matice. Důležitou vlastností latentních proměnných je jejich vzájemná nekorelovanost. V našem případě byly vybrány 4 latentní proměnné, jejichž příspěvek k vysvětlení celkové variability činil dohromady 94,9 %. Latentní proměnné jsou bezrozměrné, s nulovým průměrem a rozptylem úměrným příspěvku dané latentní proměnné k celkové variabilitě dat.

OBR. 1: Příspěvek jednotlivých komponent



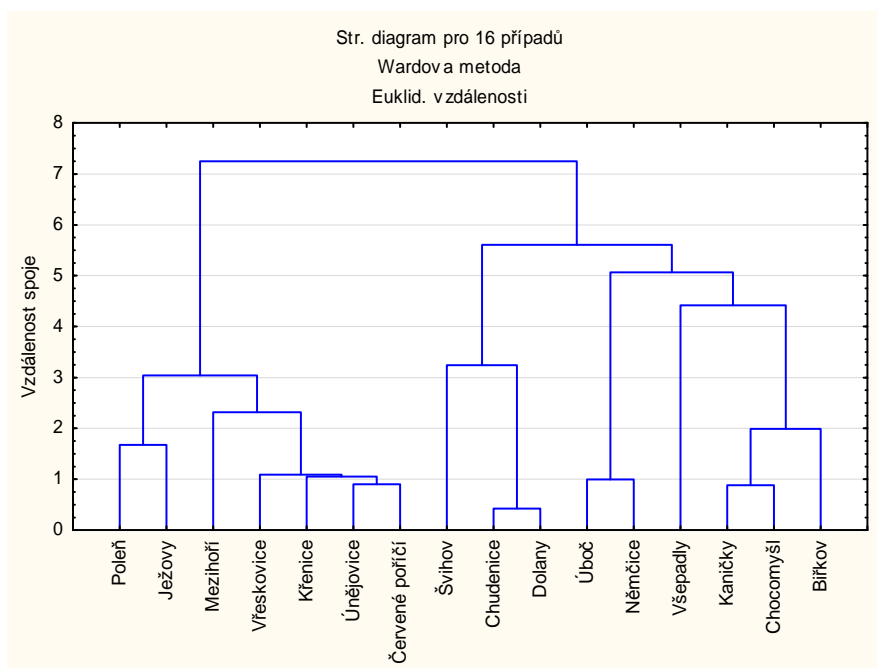
Zdroj: Vlastní výpočet (Program Statistica 10)

Tyto vybrané latentní proměnné byly postoupeny dalšímu zpracování, tentokrát pomocí shlukové analýzy, kde byla použita metoda hierarchického aglomerativního shlukování, k měření vzdálenosti shluků byla vybrána objektivní Wardova metoda, která minimalizuje vnitroshlukový rozptyl a současně maximalizuje mezishlukový rozptyl. Výsledkem uvedené analýzy je dendrogram na obr. č. 2.

Z dendrogramu vyplývá, že sledované obce lze rozdělit do tří shluků, kdy nejhomogennější je shluk číslo 1. V dalších dvou shlucích se obce připojují v poměrně velkých vzdálenostech.

1. skupinu tvoří obce Červené Poříčí, Únějovice, Křenice, k nim se s větším odstupem přiřazuje Mezihoří a nakonec dvě obce Poleň a Ježovy.
2. skupina zahrnuje Dolany a Chudenice a s velkým odstupem k nim náleží i Švihov.
3. skupina spojuje Kaničky s Chocomyšlí, s odstupem i Bírkov a s ještě větším odstupem Všepadly, na druhé větvi potom Úboč a Němčice.

OBR. 2: Dendrogram ze 4 hlavních komponent



Zdroj: Vlastní výpočet (Program Statistica 10)

Při vyhodnocování jednotlivých shluků jsme si vzali na pomoc výpočet úrovně rozvojového potenciálu obcí a učení jejich pořadí. Hodnocení bylo provedeno prostřednictvím 4 hlavních komponent výpočtem celkového skóre dosaženého v hodnocené obci. Při určování vah bylo využito procento vysvětleného rozptylu jednotlivými komponentami. Váhy pro jednotlivé normované komponenty tedy byly 44 %, 25 %, 21 % a 10 %. Z porovnání pořadí obcí a dendrogramu následně vyplynulo, že skupina č. 1 zahrnuje obce s podprůměrným skóre, skupina č. 2 obce s průměrným skóre a konečně skupina č. 3 obce s nejlepším umístěním.

Závěr

Posouzení přírodních, sociálních a ekonomických podmínek s využitím více-rozměrných statistických metod je důležité z hlediska posouzení kvality života v daném mikroregionu a jeho obcích. Využité indikátory zohledňující přírodní, sociální a ekonomické podmínky pouze zjednodušeně ukazují na poměrně složitou problematiku, kterou je nutno se dále detailně analyzovat. Výsledky přinášejí relevantní podklady pro objektivní posouzení disparit mezi obcemi analyzovaného mikroregionu a jsou i podkladem pro řízení regionálního rozvoje v podmínkách vyšších regionálních celků – především krajů.

Príspevek je dílčím výstupem z již ukončeného výzkumného záměru (řešeného v letech 2005 až 2011) PEF a FRRMS Mendelu v Brně — MSM

6215648904 „Česká ekonomika v procesech integrace a globalizace a vývoj agrárního sektoru a sektoru služeb v nových podmínkách integrovaného agrárního trhu, tematického směru 5 a jeho dílčího úkolu „*Analýza demografického vývoje ČR, důsledky zpoždění oproti vyspělým západním zemím, projevy ve venkovském prostředí u základních demografických charakteristik obecně a podle konkrétních specifických podmínek regionů ČR*“.

Příspěvek uvádí rovněž výsledky výzkumného projektu č. WD-57-07-1 „Možnosti řešení disparit mezi vybranými regiony“, řešeného z podpory Ministerstva pro místní rozvoj.

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] HAMPL, M. *Regionální diference současného socioekonomického vývoje v České republice*. Sociologický časopis/Czech Sociological Review, 2007, Vol. 43, No. 5.889-910
- [3] JÁNSKÝ, J., kol. *Možnosti řešení disparit v mikroregionech české republiky*. Mendelova univerzita v Brně. 2012, 138 s. ISBN 978-80-7375-476-1.
- [4] SVATOŠOVÁ, L. *Analýza regionálního rozvoje s využitím vícerozměrných statistických metod*. Acta Universitatis Ag. et Silv. Mendelianae Brunensis, č,3 s.70-77, Brno. ISSN 1211-8516.
- [5] <http://www.aspida.cz/mikroregion-belec>
- [6] <http://www.czso.cz/>

EFEKTIVNOST A PROBLÉMY S IMPLEMENTACÍ S-KARET EFFICIENCY AND PROBLEMS WITH THE IMPLEMENTATION OF S-CARDS

Ivan Soukal, Květoslava Kenjová

Univerzita Hradec Králové

martina.hedvicakova@uhk.cz, kvetoslava.kenjova@uhk.cz,

ivan.soukal@uhk.cz

Klíčová slova:

sKarta – implementace – problémy – banka – sociální dávky

Key words:

sCards – implementation – problems – bank – socials benefits

Abstract:

The paper is dealing with the effectiveness, problems and the implementation of the sCard project in the Czech Republic. The sCard were compulsorily issued in the 2012 as a mean of social benefits, aids and allowances payment. In the paper there described the main issues following the implementation process. In the concluding part there is outlined the next possible progress and the implementation advantages and disadvantaged are summarized.

Úvod

Projekt sociálních karet je ve světě hojně rozšířený. Plošné i lokální projekty pro distribuci sociálních dávek jsou např. v Itálii, Holandsku, Polsku, Španělsku, Rusku a dalších státech Evropy i celého světa. Některé státy distribuují prostřednictvím platebních karet i starobní důchody (Pension Card v Itálii) či podporu v nezaměstnanosti (např. Mississippi Card v USA). Prostřednictvím platebních karet jsou distribuovány i jednorázové podpory v nouzi například při povodních, zemětřeseních apod. V roce 2005 pomocí sociálních karet např. Červený kříž ve státě Texas distribuoval příspěvky lidem postiženým hurikánem Katrina. [6] V návaznosti na tuto skutečnost se i Česká republika rozhodla realizovat projekt sociálních karet, který byl v ČR spuštěn v červenci 2012 ve své pilotní fázi. Přes sKartu jsou vypláceny: dávky hmotné nouze, příspěvky na péči, dávky pro zdravotně postižené, přídávky na dítě, příspěvek na bydlení, rodičovský příspěvek, dávky pěstounské péče, porodné, pohřebné, podpora v nezaměstnanosti. Některé z dávek jsou sice jednorázové, dá se ale počítat, že jejich příjemci budou mít sKartu kvůli jiným dávkám. [5].

1. Charakteristika a dosavadní průběh

Na konci června 2011 byl vypsan tendr na zřízení takzvané sociální karty, která by měla sloužit k vyplácení sociálních dávek, podpor a příspěvků. Držitelům karet by usnadnila čerpání těchto dávek, došlo by k zjednodušení administrativy, zabránění případného zneužívání příspěvků a také by její zavedení přispělo ke snížení nákladů státu. Vítězem s nejvhodnějším návrhem na uzavření smlouvy o zabezpečení administrativních úkonů pojících se s výplatou nepojistných dávek se stala Česká spořitelna, a. s., která nabídla 1288 bankomatů a 25 106 platebních terminálů. K podpisu smlouvy došlo 24. ledna 2012, s tím, že karty budou vydávány koncem června. Smlouva je na dvanáct let [1]. Prvního května téhož roku byl spuštěn i web věnovaný sKartám [2]. Na stránkách jsou uvedeny všechny potřebné informace včetně aktualit týkajících se karet. sKarty budou plnit tři základní funkce, a to platební, identifikační a autentizační. Ve své první funkci umožní platbu v obchodech a výběr z bankomatů, v té druhé bude sloužit jako náhrada za průkaz TP, ZTP či ZTP/P a k identifikaci držitele v systému úřadu práce (viz obr. 1). Třetí funkce v budoucnu umožní ověření uživatele na dálku [3]. Zavedení této novinky se neobešlo a neobchází bez problémů a nejasností a karta si vysloužila i řadu výtek.



Obr. 1: sKarta a průkaz ZTP/P, Zdroj: [2].

2. Problémy

Dlouho diskutovaný byl především fakt, zda budou sKarty povinné či nikoli. Při plánování projektu bylo počítáno s tím, že karty povinné budou. Poté následovaly neustálé dohady a změny v režii nové ministryně práce a sociálních věcí Ludmily Müllerové, šéfa České spořitelny Pavlem Kysilkou a předsedy vlády Petrem Nečasem. Situace se měnila ze dne na den, zatím ale platí fakt, že karty povinné jsou, dobrovolné je pouze jejich využívání jako platebního prostředku nebo pro výběr z bankomatů [4]. Kartu je také nutné si osobně vyzvednout na příslušném úřadě práce, což také představuje určitou komplikaci, například pro maminky s malými dětmi nebo pro osoby s výrazným

zdravotním postižením. Vynaložený čas a náklady s tím spojené budoucím držitelům sKaret samozřejmě nikdo nenahradí. Vítaným zjednodušením by jistě byla možnost vyzvednout si kartu na některé z poboček České spořitelny, když byla pověřena jejich výrobou. Jak bude zřejmé níže z údajů o využívání karet, pro většinu příjemců karet je tato anabáze i tak zbytečná.

K 29. listopadu 2012 bylo zatím předáno 144 tisíc karet. Česká spořitelna jich má vyrobeno 218 tisíc a ministerstvo jich plánuje rozdat kolem 1 milionu a 200 tisíc a do konce roku plánuje mít předánu zhruba polovinu z tohoto počtu. Čtyři pětiny držitelů karet si ale nechává příspěvky přeposílat rovnou na svůj účet. Z bankomatů bylo vybráno něco málo přes 80 miliónů a částka zaplacená kartami v obchodech je rovna jen třem milionům [5]. Všechna tato čísla svědčí o tom, že reálně kartu využívá velmi malý počet jejích držitelů. V jejich případě bude karta plnit pouze funkci identifikační a to by mohlo vést k dalším problémům, protože zajímavě budou pak vedle sebe působit rodiče pobírající rodičovské příspěvky s osobami, které nikdy nebyly zaměstnány a o práci ani zájem nemají. Aby se z prokazování sKartou nestala nepříjemná chvíle a nedocházelo k obavám, že lidé budou automaticky zařazení mezi jinou sociální skupinu obyvatel. Zajímavá je i situace kolem argumentu, že zřízením sociální karty se předejde zneužívání přidělených dávek. Ze začátku byl uváděn jako hlavní důvod pro zavedení tohoto nového systému. Po čase ale je jasné, že karty tento problém nevyřeší. Nejen, že s ní jde v běžných obchodech platit za alkohol a cigarety, ale pořád je zde možnost vybírání hotovosti z bankomatů [7]. Jisté problémy vyplynou i v budoucnu. Zatím ještě není schváleno vyplácení nemocenské či důchodů prostřednictvím sKarty. Stres a nepříjemnosti, které bude cestování za bankomatem představovat pro některé starší občany nebo postižené, je další nezanedbatelnou otázkou.

3. Česká spořitelna

Vydáváním sKaret a spravováním jejích účtů byla pověřena Česká spořitelna. Přes virtuální účet této banky budou tedy chodit všechny sociální dávky, samozřejmě s výjimkou důchodů a nemocenské. Zvláštní kapitolou jsou poplatky spojené s využíváním sKarty. Na stránkách o sKartách [2] je uveden detailní ceník. Samotné vydání karty je zdarma. Zdarma je i vedení virtuálního účtu a jeden výběr z bankomatu. Další výběry už banka zpoplatňuje. Výběr z bankomatu jiné banky je zpoplatněn částkou 40 korun. Pokud se bude držitel chtít dozvědět zůstatek na kartě, v bankomatu České spořitelny to má zadarmo, v cizím zaplatí částku 20 korun. Tento poplatek je stejný i pro klienty České spořitelny, rozdíl je v tom, že držitelé karet si bohužel banku, které bude spravovat jejich sKartu, vybírat nemohou. Další poplatek, celých

240 korun [2], si Česká spořitelna účtuje v případě vyrobení náhradní karty, pokud ji držitel ztratí nebo mu bude odcizena. Paradoxem je, jak bylo napsáno výše, že celých 80 % držitelů kartu vůbec nevyužije. Pro upřesnění, jedná se o ty, kteří si nechávají příspěvky přeposílat na svůj soukromý účet. Zajímavě se vyvíjela i situace kolem zpoplatnění služby Cash Back, tedy o možnost výběru hotovosti přímo u obchodníka. Držitelé sKaret budou mít tuto službu zpoplatněnou, stejně jako regulérní klienti České spořitelny. Je třeba zdůraznit, že téměř u všech ostatních bank působících na našem území je tato služba zdarma. Znamenalo by to další povinný poplatek pro držitele sKarty, kteří nemohou při nespokojenosti se službami bankovní instituce jednoduše přejít k jiné. Naštěstí byl poplatek za službu Cash Back nedlouho poté zrušen. Zrušen byl nejen držitelům sKaret, ale i klasickým klientům naší největší banky.

České spořitelně ze smlouvy o správě sKaret neplynou jen zisky z poplatků, které budou nuceni někteří její držitelé zaplatit, ale také získá jejich údaje. Podle zákona může být ochrana osobních údajů svěřena jen ministerstvu práce a sociálních věcí, které je může poskytnout pouze České správě sociálního zabezpečení. Jak dojde k vypořádání se s tímto problémem, ještě není jasné. Mohou se nabízet další problémy, například fakt, že peníze protýkají přes technický účet, ke kterému je přidružena sKarta, může způsobit určitou prodlevu ve výplatách dávek pro ty držitele, kteří zažádali o jejich přeposílání na jiný účet.

4. Budoucnost sKaret

Se zavedením systému sKaret se stále nechce smířit opoziční ČSSD. Senátoři této strany hrozí i tím, že podají ústavní stížnost. Velké výhrady má k sociálním kartám i ombudsman a Národní rada osob se zdravotním postižením. Bývalá místopředsedkyně Ústavního soudu a novopečená senátorka Eliška Wagnerová dokonce tvrdí, že smlouva s Českou spořitelnou o sKartách je z ústavního hlediska chybná. Ministerstvo se v současné době snaží najít společnou řeč s Českou spořitelnou a problematickou smlouvu i legislativní ukotvení sKaret upravit. „V souvislosti s výtkami pana ombudsmana mohu uvést, že na základě revize stávajících zákonů bude Ministerstvo práce a sociálních věcí informovat, k jakému řešení přistoupí a zda je nutné provést legislativní změny. Jsme si vědomi nutnosti o těchto závěrech informovat v co nejkratším možném čase,“ říká Viktorie Plívová z ministerstva sociálních věcí. Výhoda je teď na straně České spořitelny, která by v případě většího omezení sKaret mohla zřejmě soudní cestou požadovat po státu finanční odškodnění. Zatím ale o něčem takovém prý neuvažuje. „Smlouvu není potřeba měnit, kdyby ale ministerstvo novinky, které nyní společně připravu-

jeme, do ní zanést chtělo, jsme připraveni je doplnit," říká Helena Matuszová z České spořitelny. [5].

Závěr

Česká republika se inspirovala v zahraničí a ve snaze ušetřit náklady na transfery peněz občanům se rozhodla v roce 2012 zavést sociální karty (sKarty). Dalším cílem bylo zamezení zneužívání sociálních dávek. Dle našeho názoru ale podcenila nejdůležitější nástroj při změnách takového rozsahu – komunikaci. Od samého začátku provázelo zavedení sKaret mnoho nejasností a problémů, které by mohla napravit lepší osvěta a větší komunikace mezi Ministerstvem práce a sociálních věcí a občany ČR.

Příjemci podpory jsou nuceni založit si účet u jediné bankovní instituce v ČR bez ohledu na skutečnost, zda již účet mají založený u jiné konkurenční banky nebo finanční instituce anebo dokonce účet v bance využívat nemohou či nechťejí. K tomuto se váže i poplatková politika zvolené banky – České spořitelny. Komplikace příjemcům dávek a příspěvků způsobuje i časová prodleva při přeposílání peněz na jiné bankovní účty. Tato prodleva je nevhodná pro příjemce podpor, protože dle statistických výkazů si až čtyři pětiny lidí nechávají peníze okamžitě přeposílat na jiný účet. Česká spořitelna bezplatně hospodaří s jejich prostředky. Také další cíl – zamezení zneužívání sociálních dávek – sKarta nesplňuje. Příjemci podpor si mohou nastavit přeposílání peněz na své soukromé účty nebo je jednorázově vybrat z bankomatu. Peníze z dávek tak mohou použít na libovolný účel např. na nákup alkoholu i cigaret.

Příjemci podpor jsou nuceni si zřídit další kartu a tím jsou nuceni pamatovat další PIN a zamezit její ztrátě. Také zde hrozí zneužití osobních údajů. Různé typy karet jsou dnes vystavovány k různým typům účtům, používají je řetězce, obchody apod. Občani tak mají v peněženke několik typů karet a usnadnění se pro ně stává složitostí systému.

V budoucnu také může být výplata nemocenské a důchodů realizována přes sKarty. Zda k tomu dojde anebo se podmínky pro používání sKaret změní či dokonce se sKarty úplně zruší, jak chce opoziční ČSSD a další osoby a instituce., ukáže čas. Nebo naopak sKarty budeme moci považovat za první krok k úspěšné elektronizaci kontaktu státu s občany. Používání sKaret může mít své opodstatnění, ale projekt je nutné dopracovat a zamezit jeho zneužívání.

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] VZ24. 2012. Ministerstvo podepsalo se spořitelnou smlouvu na sociální karty [on-line], [cit. 8. 12. 2012] URL: <http://www.vz24.cz/clanky/ministerstvo-podepsalo-se-sporitelnou-smlouvu-na-socialni-karty/?date=1327386702>.
- [2] sKontakt. 2012. sKontakt [on-line], [cit. 9. 12. 2012] URL: http://www.skontakt.cz/sportal/appmanager/sportal/sk?_nfpb=true&_pageLabel=home.
- [3] sKontakt. 2012. Funkce karty. http://www.skontakt.cz/sportal/menu/cs/main/nav02_fce_karty, [on-line], [cit. 9. 12. 2012].
- [4] Bankovní poplatky. 2012. Věří ještě někdo v sKarty?. [on-line], [cit. 11. 12. 2012]. URL: <http://www.bankovnipoplatky.com/povinne-nepovinne-povinne-nepovinne-veri-jeste-nekdo-v-skarty--19031.html>.
- [5] TŮMA, O. 2012. Povinné, či nepovinné? Jak je to ve skutečnosti s sKartami [on-line], [cit. 10. 12. 2012]. URL: <http://www.penize.cz/socialni-davky/246132-povinne-ci-nepovinne-jak-je-to-ve-skutecnosti-s-skartami>.
- [6] ODRÁČKOVÁ, K., 2012. Sociální karty ve světě používají miliony uživatelů [on-line], [cit. 10. 12. 2012]. URL: <http://finexpert.e15.cz/zajimave-socialni-karty-ve-svete-pouzivaji-miliony-uzivatelu>.
- [7] *Hospodářské noviny*. 2012. Zneužití dávek sKarty neomezí, koupit lze i vodku URL: <http://hn.ihned.cz/c1-56301460-zneuzeni-davek-skarty-neomezi-koupit-lze-i-vodku>, [on-line], [cit. 5. 12. 2012].
- [8] Hrubeš, K. 2012. *Lidovky.cz*, [on-line], [cit. 10. 12. 2012] URL: http://www.lidovky.cz/ceska-sporitelna-drzi-skartou-vladu-pod-krkem-f4g-/ln_domov.asp?c=A121122_210428_ln_domov_khu.

NEJČASTĚJŠÍ METODY HODNOCENÍ INVESTIC A PROBLÉM VYBRANÉ SOFT-TECHNOLOGIE

COMMON INVESTMENT APPRAISAL METHODS AND THE SELECTED SOFT-TECHNOLOGY ISSUE

Ivan Soukal

Univerzita Hradec Králové

Ivan.soukal@uhk.cz

Klíčová slova:

investice – hodnocení – mobilní technologie – konvenční metody

Key words:

investments – appraisal – mobile technology – conventional methods

Abstract:

The paper deals with the mobile technology investment appraisal using conventional methods. The paper stems from the results of the previous research of the mobile devices usage in almost one hundred companies. At first there is discussed the general problem soft-technology investment appraisal. The second there are described the most common investment appraisal methods and their problems when used to appraise the benefits of mobile technology investments.

Úvod

Mobilní technologie díky svým nesporným přínosům penetrovaly, v některé ze svých forem, velkou část podnikových procesů – PDA, chytré telefony, netbooky a další zařízení. Nejlépe je to vidět na výčtu nejužívanějších služeb, tedy služeb, kde podíl respondentů výzkumu užívajících nebo v blízké době zavádějících tázanou službu, je 50% a více, které byly v rámci projektu GAČR 402/08/1046 identifikovány [4]. Tázány byly firmy, které se nezabývají poskytováním, servisem ani jiným přímým způsobem nabízejícím mobilní služby jako svůj produkt:

- SMS informace o stavu obchodních procesů,
- mobilní přístup k elektronické poště,
- plánování událostí a úkolů za užití mobilního zařízení,
- tvorba textových a hlasových poznámek,
- přístup k vnitropodnikovému IS,
- mobilní bankovníctví.

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. K překvapení tazatelů projektu bylo zjištěno, že většina firem nepoužila při rozhodování o investici do mobilních technologií žádnou standartní metodu hodnocení investic. Jednou z příčin je i to, že přínosy těchto investic jsou obtížně měřitelné. Tento článek se zabývá nejčastějšími metodami hodnocení investic v kontextu mobilních technologií, resp. jejich vhodnosti.

1. Proces před výpočtem

Výsledkem procesu hodnocení investic je rozhodnutí o realizaci, či nerealizování určitého investičního záměru. Samotnému hodnocení ovšem musí předcházet několik fází, na jejichž popis sice není kapitola zaměřena, ale zmíněny být musí. Popud k investování vychází z plánování v rámci podniku, ať už na strategické nebo taktické úrovni dle významu investice. Při plnění cílů firmy se firma potýká s určitými problémy, které mohou být řešeny za užití mobilních technologií. Pro formulování problému, stejně jako pro stanovení, kdy je problém odstraněn, mají klíčovou roli proforma výkazů pocházející z IS podniku. Pro jakékoliv hodnocení je potřeba dostatek údajů. Není zde řeč jen o nejzákladnějších výkazech (rozvaha, výsledovky, cash-flow), ale také o ukazatelích sestavených na základě výkazů (viz např. [6]), které pomohou ukázat aktuální stav. Využít lze i metodu účetních identit, kdy lze rovnicí odvozené od bilanční rovnice podvojného účetnictví a od dalších pevně popsanych vztahů mezi veličinami v podniku dosáhnout vyjádření jedné veličiny za pomoci ostatních bez jejího přímého zjišťování, např. vztah vstupní hodnota dlouhodobého hmotného majetku, odpisy-opravy, zůstatková cena majetku (více o této metodě v [1]). Pravdou je ovšem, že většina tázaných firem před investicí do mobilní technologie neprocházela firemní ukazatele a rozhodování, zda bude mobilní technologie pořízena nebo ne, ve vztahu k výkazům se omezovala na aktuální situaci s hospodářským výsledkem. Po popsání problému a zároveň požadovaného stavu je čas zjistit možné alternativy. U mobilních technologií stejně jako u jiných IT jsou vždy na výběr 4 základní varianty:

- pokračování se stávajícími prostředky,
- reorganizace prostředků, či upgrade již vlastněných prostředků,
- nahrazení novými.

Co se týče mobilních technologií, je jasné, že vzhledem ke krátkým životním cyklům a rychlému střídání nových generací přístrojů je poslední varianta mnohem častější než u jiných technologií v podniku. Upgrade, u mobilních technologií především formou firmware a nových aplikací, je také možný, ale

vzhledem ke zpětné (ne)kompatibilitě pokročilých aplikací a otázce morálních odpisů je to řešení většinou omezeně použitelné. Po získání určitých variant, jak odstranit původní problém nebo požadavek, přichází na řadu jejich hodnocení, které bohužel u tázaných firem neprobíhalo na základě matematických metod hodnocení přínosů investic.

Dle výzkumů pro pokročilé hard a soft technologie patří mezi v praxi nejčastěji užívané metody doba návratnosti investice (známá také jako doba splacení investice) v nediskontované podobě, další všeobecně uznávané a užívané metody, které budou popsány, jsou čistá současná hodnota investice, vnitřní výnosové procento [2], a index ziskovosti. Všechny tyto metody vychází jen z účetního pojetí nákladů a výnosů. To přináší několik zásadních problémů při hodnocení investic do mobilních technologií. Problémem je, že tyto metody poskytují jen málo prostoru pro názor manažera nebo jiného odborníka pro zachycení neviditelných/nehmotných přínosů. Jak zachytit skutečnost, že firma x bude jediná ve svém segmentu trhu umožňující svým zákazníkům přímé objednávky zboží z mobilních zařízení? Jak zohlednit peněžně, že manažer bude automaticky informován z firemního IS o předem definovaných situacích v podniku za pomoci SMS zpráv kdekoli a kdykoli? Odpověď je jednoduchá, bude to zachyceno velmi obtížně, prakticky vůbec. Tyto metody sice mají své opodstatnění a kvalitu, jenže nedokážou zachytit a tedy zohlednit nehmotné přínosy, tzv. intangibles, více viz [5]. Tyto přínosy jsou obtížně zachytitelné i předpovědatelné, např. vyšší věrnost zákazníka, rychlejší rozhodování, dobrá image, chceme-li pověst firmy, flexibilnější řízení a snazší získávání informací v rámci podniku apod. Nyní podrobněji o zmíněných metodách.

2. Standardní metody hodnocen investic

2.1. Metoda splacení investice

Metoda splacení investice v nediskontované podobě patří mezi metody statické (nezohledňuje časovou hodnotu peněz). Často je doporučována jako nástroj prvotního hodnocení investice. Je velmi oblíbená pro svou jednoduchost i snadnou interpretovatelnou výsledku. Tím je doba splacení, resp. počet let, za které tok výnosů přinese hodnotu rovnající se původním nákladům na investici. Jsou-li výnosy v každém roce životnosti investice stejné, pak dobu splacení zjistíme dělením investičních nákladů roční částkou očekávaných čistých výnosů. Pokud roční výnosy nejsou stejné, jsou zprůměrovány a výpočet je pak shodný jako při konstantních výnosech.

P: doba splacení investice v letech (payback)

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

CF_0 : hodnota výdajů na investici (náklady investice)

$$P = \frac{CF_0}{\sum_{t=1}^n CF_t \cdot \frac{1}{n}}$$

Tato metoda je velmi srozumitelná a do jisté míry ji lze použít i pro odhad rizikovosti investice, protože čím delší je doba splatnosti, tím vyšší je i riziko pro firmu, přinejmenším po stránce likvidity. Její hlavní nevýhodou je, že nepracuje s časovou hodnotou peněz. Tento problém se dá odstranit diskontováním peněžních toků a užívání současné hodnoty peněz, viz vzorec výpočtu současné hodnoty PV níže. Druhý problém metody je spojen s nemožností ohodnotit přínosy pro podnik, které trvají po splacení investice. Metodou se tedy znevýhodní investice delšího charakteru.

2.2. Metoda čisté současné hodnoty

Tato metoda je uznávanou a často užívanou metodou, popsanou např. v [5]. Jedná se o metodu dynamickou, protože zohledňuje časovou hodnotu peněz. Zohlednění probíhá díky diskontnímu faktoru r. Jeho stanovení je velmi důležité pro správný výpočet. Pro některé projekty je diskontování předem pevně stanoveno (např. u dotací Czech Invest), někdy je odvozena od úročení půjčky potřebné pro investici nebo je jinak diskontní faktor vztažen k úrokovým sazbám z komerčního bankovníctví. Pokud není diskontní faktor vztažen k úrokovým sazbám v bankovníctví, je pro určení jeho dolní hranice užívána inflace, která se ovšem pouze velmi obtížně odhaduje pro delší období. Podobně jako inflace lze použít výnosnost nízkorizikových investic, jakými jsou např. státní obligace. Dále je diskontní faktor ovlivněn u akciových společnostech požadovanou hodnotou vyplácených dividend. Jako r se poté v takových firmách užívá veličina WACC, která je váženým průměrem kapitálových nákladů.

WACC: vážené průměrné náklady na kapitál

i: úroková míra (odvozená od úvěru)

p: daň ze zisku PO

D: cizí kapitál

C: celkový kapitál

d: požadovaná výnosnost vlastního kapitálu

E: vlastní kapitál

$$WACC = i \cdot (1 - p) \frac{D}{C} + d \cdot \frac{E}{C}$$

Čistá současná hodnota je potom získána po přidání úvodního záporného cash flow ve výši celkových nákladů investice. Pokud by investice vyžadovala pravidelné náklady, bylo by nutné vypočítat celkové náklady podobně jako

výnosy, tedy současnou hodnotu nákladů, nebo spočítat sumu čistých cash flow pro jednotlivé roky.

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

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

Základní výhodou této metody je zohlednění časové hodnoty peněz, ať už je odvozena od úvěrů, nízkorizikových investic nebo výpočtem vážených průměrných kapitálových nákladů. Vedle toho je touto metodou možné zachytit výnosy plynoucí z investice i po jejím splacení. Dokáže tedy porovnávat investiční varianty s různou délkou trvání.

2.3. Metoda indexu ziskovosti

Je metodou podobnou rentabilitě investice, jen za užití diskontování a převrácení výpočtu. Jedná se o podíl čisté současné hodnoty cash flow (přínosů) a počátečních nákladů. Metoda je popsána např. v [3]. Pokud je poměr nižší nebo roven 1, je investice rizikovou, a čím vyšší index je, tím je investice ziskovější.

PI: index ziskovosti (profitability index)

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

CF_0 : počáteční náklady investice

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

Výhoda metody je v její srozumitelnosti a bývá proto stejně jako doba splacení investice užívána k prvotnímu posouzení záměru. Mezi nevýhody patří omezení při srovnávání 2 a více variant na ty, které trvají stejně dlouho.

Závěr

Tázané firmy v rámci projektu GAČR 402/08/1046 neužívali matematické metody hodnocení investic při rozhodování o mobilních technologiích. O mobilních technologiích bylo rozhodnuto na základě manažerského, expertního úsudku ve smyslu „je to potřeba“ nebo „zvýší se tržby“. Hlavní příčiny jsou, že náklady mobilní technologie netvořily zásadní částku vzhledem k obratu firem a nebyly přímo součástí fundamentálního hodnototvorného

procesu ve firmě, dále problematičnost hodnocení mobilních technologií konvenčními metodami. Ty sice mají své opodstatnění a kvalitu, jenže nedokážou zachytit a tedy zohlednit nehmotné přínosy, tzv. intangibles. Přitom ty jsou typické pro soft technologie, mezi které ve zkoumaných firmách mobilní technologie spadají.

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] BREALEY, R., MYERS, S. C. *Teorie a praxe firemních financí*. Vyd. 1. Praha: Computer Press, 2000. Praxe manažera. ISBN 80-7226-189-4.
- [2] HÁJEK, L., HYNEK, J., JANEČEK, V. *Hodnocení investic do vyspělých technologií*. 1. vyd. Hradec Králové: Gaudeamus, 2005. 291 s. ISBN 80-7041-787-0.
- [3] MAŘÍKOVÁ, P., MAŘÍK, M. *Moderní metody hodnocení výkonnosti a oceňování podniku*. Vyd. 1. Praha: Ekopress, 2001. 70 s. ISBN 80-86119-36-X.
- [4] SLABÝ, A., a kol. *Mobilita v podnikovém prostředí*. Vyd. 1. Hradec Králové: Gaudeamus, 2010. 179 s. ISBN 978-80-7435-094-8.
- [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] SYNEK, M. *Podniková ekonomika*. 3. přeprac. a dopl. vyd. Praha : C.H. Beck, 2002. xxv, 479 s. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 80-7179-736-7.

KVALITA A VÝKONNOST POTRAVINÁŘSKÝCH PODNIKŮ – DÍLČÍ VÝSLEDKY

QUALITY AND PERFORMANCE FOOD BUSINESS - PARTIAL RESULTS

Petr Suchánek, Jiří Richter

Masarykova univerzita v Brně

suchy@econ.muni.cz, jiri.a.richter@gmail.com

Klíčová slova:

kvalita – výkonnost - spokojenost zákazníka

Key words:

quality – performance - customer satisfaction

Abstract:

Under the specific research at ESF MU is the subject of authors research a quality and its impact on business performance since 2009. Until this year was analyzed quality of selected quality parameters including quality of management and its relationship to business performance. Starting this year, we want to extend the analysis of the quality of the view of customers, respectively customer satisfaction. The subject of the article is introduction of selected results from the quality and performance of the sample firms and discussion of the results and in particular the concept of further research. Aim of this article is to familiarize the reader with the concept of quality research at the Faculty and existing partial results.

Úvod

V rámci specifického výzkumu na ESF MU je již od roku 2009 předmětem výzkumu autorů kvalita a její dopady na výkonnost podniků. Do letošního roku přitom byla analyzována kvalita vybraných parametrů kvality včetně kvality řízení a její vztah k výkonnosti podniků. Od letošního roku přitom chceme analýzu kvality rozšířit o pohled zákazníků, resp. o spokojenost zákazníka. Ukazuje se totiž, že kvalita podniků (kdy tuto kvalitu posuzují zastupci podniků) je příliš subjektivně ovlivněna a neodpovídá skutečnosti.

Předmětem realizovaného výzkumu je analyzovat přístup a řízení kvality podniku s dopadem na kvalitu produktu, analyzovat výkonnost podniku a prokázat vliv kvality na výkonnost podniku. Dále je předmětem výzkumu také posouzení konkurenceschopnosti podniku a prokázání vztahu kvality a výkonnosti na konkurenceschopnost podniku. Cílem výzkumu je vytvoření modelu kvality, tzn. určení jednotlivých parametrů kvality a jejich vlivu na

výkonnost a konkurenceschopnost podniku, který podnikům umožní kvalitu svých produktů (a kvalitu podniku) řídit tak, aby došlo ke zvýšení jejich konkurenceschopnosti.

Předmětem článku je uvedení vybraných výsledků z oblasti kvality i výkonnosti vybraného vzorku podniků a diskuze nad výsledky a zejména koncepcí dalšího výzkumu. Cílem článku je tedy seznámit čtenáře s koncepcí výzkumu kvality na ESF MU a s dosavadními dílčími výsledky.

1. Sběr dat a výzkumné metody

1.1. Metodika výzkumu a sběr dat

Kvalita produktu i řízení kvality v podniku bude analyzována prostřednictvím dotazníku, který je zaměřen především na kvalitativní (tzv. měkká) data. Naopak analýza výkonnosti bude provedena s využitím metod finanční analýzy a bude tedy postavena výhradně na tzv. tvrdých datech z účetních výkazů. Analýza konkurenceschopnosti bude provedena také s využitím dotazníku a předpokládáme, že bude zaměřena také především na kvalitativní (měkká) data.

Výzkum má kvantitativní charakter, přičemž se hodláme zaměřit na podniky (akciové společnosti a společnosti s ručením omezeným) potravinářského průmyslu. Výzkum je rozdělen na tři části, přičemž v rámci první části budou osloveny potravinářské podniky a bude zjištěna výkonnost těchto podniků na základě vybraných dat získaných z rozvah a výkazů zisků a ztrát příslušných zkoumaných podniků v příslušných letech.

Výkonnost podniků je provedena metodou finanční analýzy, konkrétně s využitím poměrových ukazatelů. Tento nástroj byl vybrán především díky své jednoduchosti, neboť jeden ukazatel je zpravidla tvořen dvěma, ale může být tvořen samozřejmě i z několika dat, které se dají okamžitě spočítat ze zmíněných účetních výkazů. Výhodou analýzy je také její komplexnost, neboť na základě hodnocení dílčích oblastí podniku lze usuzovat na výkonnost podniku jako celku.

K výzkumu je použito pět poměrových ukazatelů, aby bylo možno posoudit všechny důležité dílčí oblasti podniku (z finančního hlediska), tzn. rentabilitu (2 ukazatele – ROE a ROA), aktivitu (1 ukazatel – obrat aktiv), zadluženost (1 ukazatel – kvótu vlastního kapitálu) a likviditu (1 ukazatel – celkovou likviditu), tak, jak to uvádí renomovaní autoři, blíže viz např. [1]. Konstrukce vybraných ukazatelů vychází z předchozích výzkumů autorů, blíže viz např. [2] a také z metodiky MPO [4], aby bylo možné zjištěné hodnoty srovnat s oborovým průměrem.

V rámci druhé části výzkumu bude (prostřednictvím dotazníku) zjišťován subjektivní názor podniků na kvalitu svých produktů a způsobů řízení kvality v podniku. Zároveň budou zjišťovány relevantní informace umožňující komplexním způsobem podchytit všechny stěžejní vztahy tak, aby bylo možno vytvořit základ modelu kvality podniku. Dotazník je rozdělen do dvou relativně samostatných částí. První, obecná část dotazníku je zaměřena na zjištění obvyklých charakteristik podniku, které slouží následně k jeho bližší identifikaci a klasifikaci. Tato část je navíc doplněna o obecné otázky vážící se ke sledování kvality a vztahu kvality a konkurenční schopnosti podniku. Druhá, hlavní část dotazníku je zaměřena na zjištění kvalitativních charakteristik sloužící k analýze kvality včetně kvality řízení podniku.

V rámci subjektivního zjišťování úrovně kvality podniku (včetně řízení kvality), bude samostatným dotazníkem zjišťována také kvalita jejich produktů. Výzkum bude opět subjektivní, tzn., že bude proveden opět respondenty ze strany zkoumaných podniků.

V rámci objektivní výzkumu budou ve třetí části výzkumu osloveni zákazníci zkoumaných podniků (opět prostřednictvím dotazníku) a bude (zrcadlově) zjišťována spokojenost zákazníků s příslušnými produkty podniků tak, aby byla získána objektivní informace o skutečné kvalitě produktů zkoumaných podniků. Potom budou všechny informace vyhodnoceny a provedená syntéza vyústí v příslušný model kvality.

1.2. Statistické metody

Na základě zjištěné výkonnosti zkoumaných podniků je možno podniky rozdělit do relativně homogenních shluků s využitím shlukové analýzy. Analýza bude provedena metodou tzv. nejbližších středů (K-means cluster analysis), která rozčleňuje podniky do relativně homogenních skupin (shluků) na základě minimální mezishlukové vzdálenosti jednotlivých členů shluku vyjádřených euklidovskou metrikou. S ohledem na skutečnost, že použité finanční ukazatele nabývají rozdílné výše hodnot, bude nutno pro zajištění srovnatelnosti dané hodnoty standardizovat. Pro standardizaci budou využity z-scores. Na základě shlukové analýzy je možno identifikovat dva shluky podniků, které lze označit jako *výkonné* a *nevýkonné*. Tyto dvě skupiny jsou základem dalších analýz.

Jejím předpokladem je, že se nižší (vyšší) finanční výkonnost podniku projeví i na hodnotách (již zmíněných) kvalitativních charakteristik. Cílem další části analýzy tedy je identifikovat ty charakteristiky, které se u obou zkoumaných skupin podniků (výkonných a nevýkonných) liší. Takové charakteristiky kvality pak mohou být těmi faktory, které jsou pro výkonnost podniku určující.

Kvalitativní informace z dotazníku musí být nejprve převedeny do elektronické podoby (do Excellu) a ve statistickém software (konkrétně v SPSS) pak mohou být podrobeny tradiční statistické analýze. Tato analýza se opírá především o metody univariační analýzy (primární analýza dat) a bivariační analýzy (sekundární analýza dat).

V rámci primární analýzy dat bude zkoumána a komparována shoda, či odlišnost průměrných hodnot daných ukazatelů vzhledem k různým typům odpovědí či charakteristikám podniků. Zkoumány byly především takové kauzální vztahy, které naznačovaly silné, či těsné závislosti mezi proměnnými (otázkami dotazníku). Stejně jako ve všech částech výzkumu, i zde byla testována statistická významnost těchto rozdílů pomocí standardních statistických testů. Jejich základem je především klasický t-test, který bude ve vhodných případech doplněn i tzv. χ -kvadrát testem nezávislosti.

Poté budou analyzovány vztahové souvislosti mezi těmito charakteristikami v rámci jednotlivých shluků. Srovnání se z těchto důvodů budou opírat především o různé podoby kontingenčních tabulek, které zachytí rozdílný výskyt sledovaných jevů mezi studovanými skupinami (shluky) podniků. Pro zachycení těsnosti závislostí bude využit standardně používaný Pearsonův korelační koeficient.

Také bude analyzována míra obecnosti nalezených kauzalit. Nejjednodušším řešením v této oblasti je testování statistické významnosti nalezených rozdílů. Ve výsledkové části proto bude každá kontingenční tabulka doplněna o informaci o hodnotě statistické významnosti pozorovaných rozdílů mezi četnostmi odpovědí či jejich průměry.

Statistická významnost je v souladu s tradičními postupy měřena klasickými nástroji či mírami. Mimo základního chí-kvadrát testu významnosti (pro četnosti v kontingenční tabulce) a t-testu (pro průměry), je užito i dalších měř jako jsou: *Sommer's d*, *Goodman and Kruskal tau*, *Cramer's v*, či *Kendall's tau*.

Dalším problémem je analýza a zejména hledání kauzálních vztahů u otázek, které umožňují respondentům označit více variant odpovědí (tzv. *multiple response*). Aby byla zachycena celá škála odpovědí, bude nutné nejprve vyhodnotit procentní podíly každé z odpovědí odděleně a teprve poté počítat její relativní významnost na všech odpovědích. Ke zvážení jsou dva možné přístupy – vyjádřit významnost dané varianty odpovědi vzhledem ke všem respondentům či vyjádřit významnost této varianty vzhledem ke všem odpovědím všech respondentů.

2. Charakteristika výzkumného vzorku

Zkoumaným sektorem je potravinářský průmysl, neboť zde realizované produkty nejčastěji vstupují přímo do konečné spotřeby. Spotřebitelé mají zpravidla přehled o široké paletě výrobků, nakupují je často a ve významném množství. Díky tomu je relativně jednodušší zjistit spokojenost spotřebitelů s nabízenými produkty. Navíc je kvalita potravin aktuálním a diskutovaným tématem.

Výběrový soubor tvoří 30 společností, splňujících následující kritéria:

- Převažující činnost podniku dle CZ-NACE: Sekce C (Zpracovatelský průmysl), Oddíl 10 (Výroba potravinářských výrobků) nebo Oddíl 11 (Výroba nápojů)
- Sídlo firmy je v České republice.
- Produkty jsou prodávány na území České republiky
- Podnik samostatně vykazuje finanční závěrky, tj. ekonomickou výkonnost lze posuzovat bez ohledu na případné další spřízněné společnosti.

Vzorek podniků vykazuje tyto základní parametry:

- Velikost podniků
 - Malý podnik (do 49 zaměstnanců): 6 podniků
 - Střední podnik (49 – 249 zaměstnanců): 14 podniků
 - Velký podnik (nad 250 zaměstnanců): 10 podniků
 - Průměrný obrát: 1276 tis. Kč
- Právní forma
 - Akciová společnost: 21 podniků
 - Společnost s ručením omezeným: 9 podniků.

**TAB. 1: Zastoupení podniků ve vzorku dle předmětu činnosti
(dle CZ-NACE)**

Třída	Název	Počet
10.10	Zpracování a konzervování masa a výroba masných výrobků	17
10.20	Zpracování a konzervování ryb, korýšů a měkkýšů	1
10.39	Ostatní zpracování a konzervování ovoce a zeleniny	10
10.51	Zpracování mléka, výroba mléčných výrobků a sýrů	8
10.52	Výroba zmrzliny	2
10.71	Výroba pekařských a cukrářských výrobků, kromě trvanlivých	3
10.72	Výroba sucharů a sušenek; výroba trvanlivých cukrářských výrobků	6
10.81	Výroba cukru	1
10.82	Výroba kaka, čokolády a cukrovinek	5
10.83	Zpracování čaje a kávy	3
10.84	Výroba koření a aromatických výtažků	5
10.89	Výroba ostatních potravinářských výrobků j. n.	2
11.01	Destilace, rektifikace a míchání lihovin	7
11.02	Výroba vína z vinných hroznů	3
11.03	Výroba jablečného vína a jiných ovocných vín	1
11.05	Výroba piva	5
11.07	Výroba nealkoholických nápojů; stáčení minerálních a ostatních vod do lahví	27

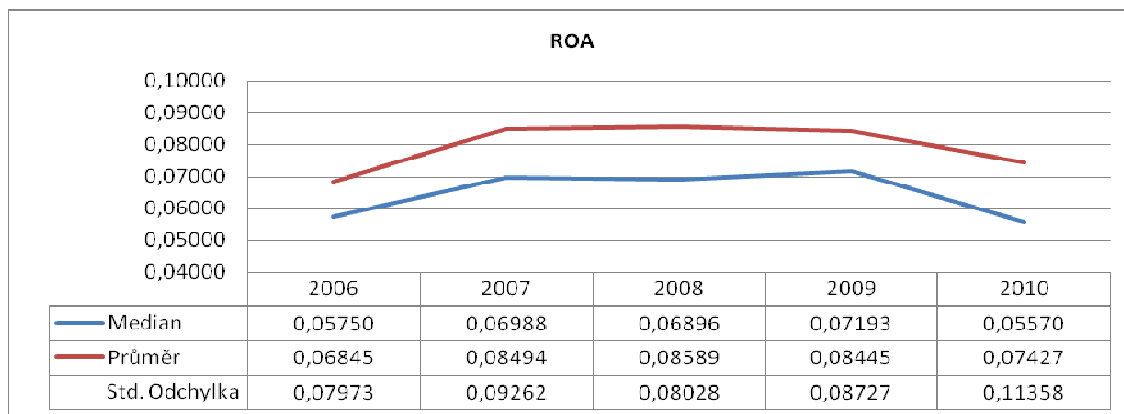
Zdroj: Autoři

Vzhledem k zaměření výzkumu na konečné produkty byly u daných společností identifikovány klíčové značky, produktové řady a produkty, které jsou jedním z předmětů výzkumu v dotazníkovém šetření. V daném souboru podniků bylo identifikováno 55 unikátních značek. Ve většině z nich platí, že jsou pod danou značkou prodávány rozmanité produktové řady spadající do různých tříd dle dělení CZ-NACE. Výsledným souborem je skupina 107 produktových řad, jejichž produkty se liší již jen prodávaným objemem, příchutí a dalšími dílčími vlastnostmi. V daném souboru jsou jednotlivé třídy dle CZ-NACE zastoupeny způsobem zobrazeným v tabulce č. 1.

3. Výkonnost potravinářských podniků (výsledky)

V grafech č. 1 – 6 jsou zobrazeny souhrnné výsledky vybraných poměrových ukazatelů za zkoumané podniky a období 2006 – 2010. Je přitom zřejmé, že některé ukazatele souboru zkoumaných podniků vykazují trendy kopírující vývoj ekonomiky v uplynulých letech okamžitě (především obrat aktiv), některé se zpožděním (ROA, ROE) a některé trendu vývoje ekonomiky neodpovídají vůbec (kvóta vlastního kapitálu, likvidita třetího stupně).

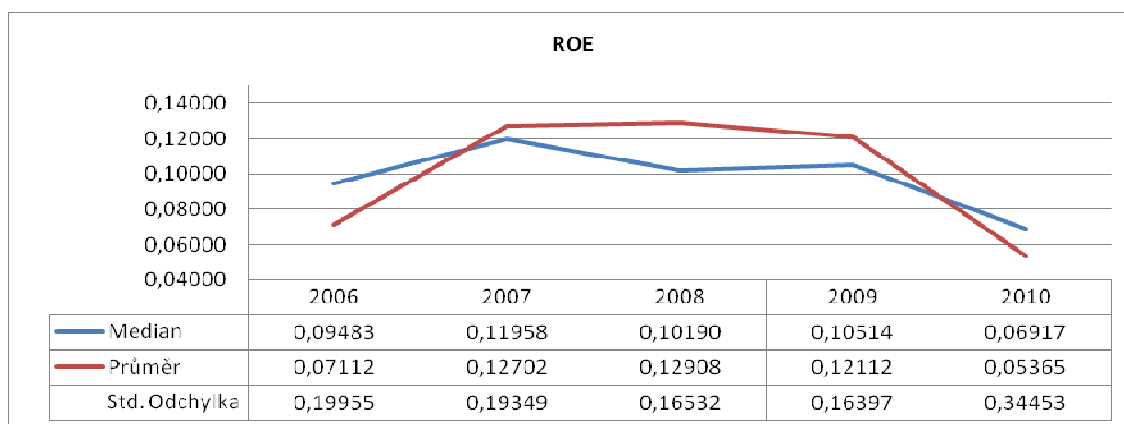
GRAF 1: Ukazatel ROA zkoumaných podniků v letech 2006 – 2010



Zdroj: Výpočty autorů

Ukazatel ROA ve zkoumaných letech stagnoval a poklesl až v roce 2010. Je tedy zřejmé, že ekonomická krize dopadla na potravinářské podniky, resp. na jejich rentabilitu až se zpožděním jednoho roku. Je přitom otázka, zda to bylo způsobeno setrvačností oboru, tzn. např. tím, že podniky mají uzavřeny dlouhodobé smlouvy nebo poklesem poptávky, event. dalšími vlivy (viz níže).

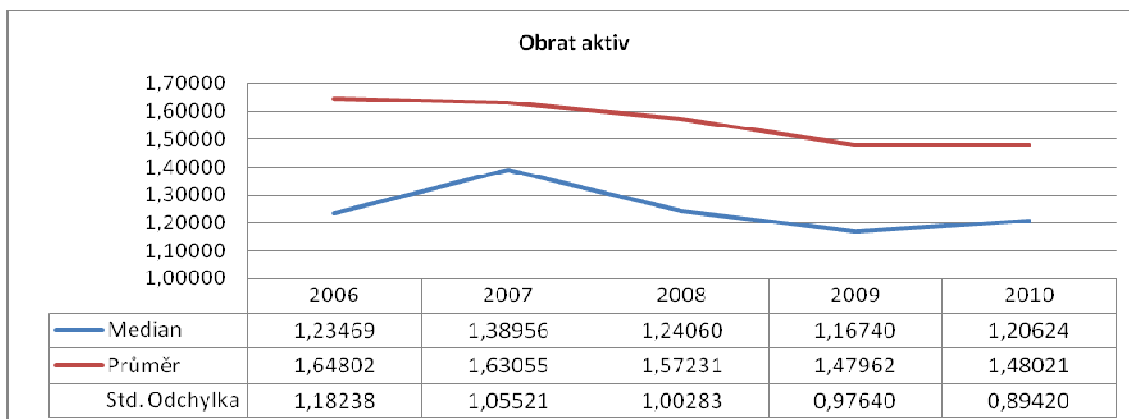
GRAF 2: Ukazatel ROE zkoumaných podniků v letech 2006 – 2010



Zdroj: Výpočty autorů

V případě ukazatele ROE je trend velmi podobný ukazateli ROA. Rozdíl lze snad vidět ve výraznějším růstu v roce 2007 i poklesu v roce 2010. Za zmínku stojí také to, že ukazatel ROE výrazněji přesahuje ukazatel ROA pouze v letech 2007 – 2009, přičemž v roce 2010 se dostává pod ukazatel ROA, což je z hlediska rentability signál špatné situace v této oblasti. S poklesem obou ukazatelů zřejmě souvisí vývoj sazby daně z přidané hodnoty a tomu úměrný růst cen potravin. Spolu s růstem celé cenové hladiny a omezování spotřeby domácností klesala i poptávka po potravinách a tím finanční výsledky (rentabilita) potravinářských společností.

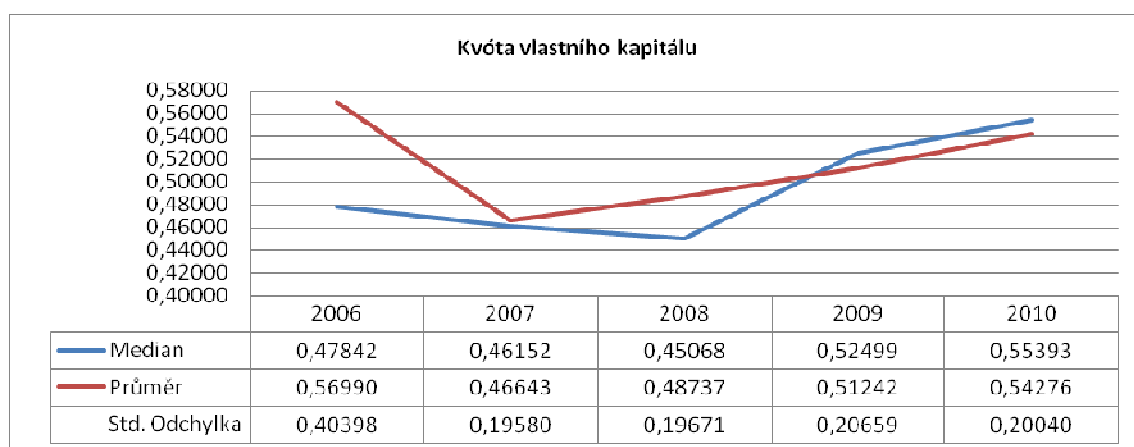
GRAF 3: Ukazatel obrat aktiv zkoumaných podniků v letech 2006 – 2010



Zdroj: Výpočty autorů

Ukazatel obrat aktiv klesá od roku 2006 a s počátkem hospodářské recese v roce 2009 stále rychleji, přičemž v roce 2010 lze vyzorovat mírný růst. Situace v roce 2010 je o to překvapivější, pokud vezmeme v potaz pokles obou ukazatelů rentability v tomto roce způsobený poklesem poptávky.

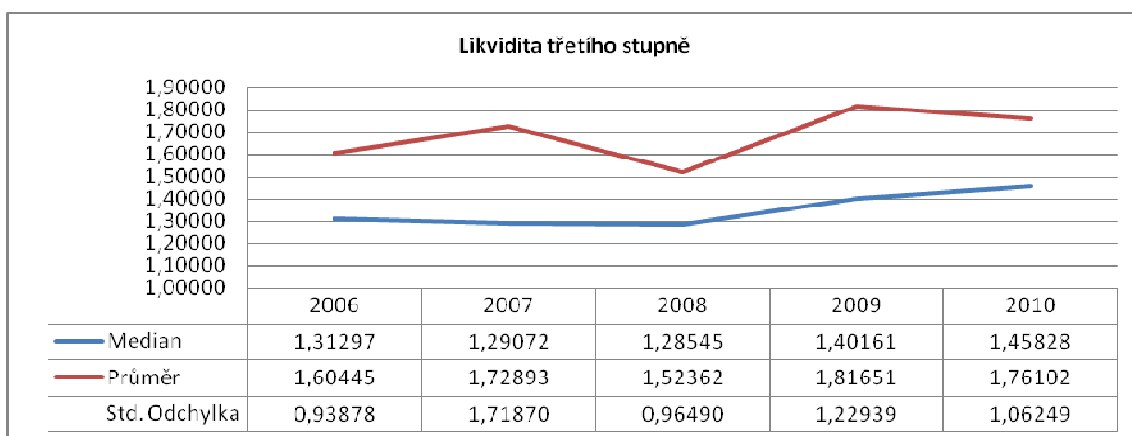
GRAF 4: Ukazatel kvóty vl. kapitálu zkoumaných podniků v letech 2006 – 2010



Zdroj: Výpočty autorů

Na omezení podnikatelské aktivity poukazuje i růst kvóty vlastního kapitálu, který znamená pokles zadluženosti a pokles finanční páky (nejvíce v roce 2010). Z ukazatele likvidita třetího stupně se dá usuzovat na pokles závazků k dodavatelům způsobenou nižší potřebou vstupů.

**GRAF 5: Ukazatel celkové likvidity zkoumaných podniků
v letech 2006 – 2010**



Zdroj: Výpočty autorů

Vzhledem k uvedenému lze pozitivně hodnotit jak trend vývoje likvidity, která nenaznačuje u daných podniků problémy s platební schopností, tak trend vývoje zadluženosti, která zase svědčí o rostoucí stabilitě podniků.

4. Dílčí výsledky výzkumu kvality potravinářských podniků

V rámci analýzy kvality potravinářských podniků byla zjišťována celá řada důležitých kvalitativních charakteristik (parametrů) kvality. Dále v textu jsou uvedeny výsledky těch parametrů kvality, které se v předchozích výzkumech [3] ukázali (ze statistického hlediska) jako významné.

První parametr se týká využití certifikátů, které ověřují nějakou formu kvality (tzn. např. ISO, HACCP apod.) v podnicích, který některý z těchto certifikátů obdrželi. Výsledky jsou uvedeny v tabulce č. 2. Z výsledků plyne, že využití nějakého certifikátu je poměrně vysoké, neboť nejvíce podniků považuje využití certifikátů za maximální (54,2% podniků). Známkou devět pak hodnotí využití certifikátů 20,8% podniků a známkou osm hodnotí využití certifikátů 15,4% podniků a nejnižší známkou potravinářských podniků je dva (u 4,2% podniků).

TAB. 2: Využití certifikátu v potravinářských podnicích (v %)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Četnost podniků	0	4,2	0	0	0	0	8,3	12,5	20,8	54,2

Zdroj: Vlastní výpočty

Další parametr se týkal (subjektivního) hodnocení produktu z hlediska kvality. Výsledky jsou uvedeny v tabulce č. 3. Z výsledků plyne, že podniků hodnotí své produkty velmi vysoko. U podniků převažuje maximální hodnocení

deset (45,8% podniků), dále hodnocení devět (29,2% podniků) a hodnocení osm (16,7% podniků).

TAB. 3: Hodnocení produktu (služby) z hlediska kvality (technického provedení) podniky potravinářského průmyslu v (%)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Četnost podniků	0	0	0	0	0	4,2	4,2	16,7	29,2	45,8

Zdroj: Vlastní výpočty

Dále bylo zjištěno, že přání svých zákazníků zjišťují všechny podniky potravinářského průmyslu, tzn. 100% zkoumaných podniků. U podniků, které u této otázky odpověděli kladně bylo dále zjišťováno, zda jsou tato přání promítána do produktu (do jeho inovací). Také v tomto případě všechny podniky (tzn. 100% podniků) uvedlo, že přání zákazníků promítají (ve formě inovací) do svých produktů.

Další otázka byla zaměřena na zjišťování počtu reklamací v podniku. Bylo zjištěno, že 95,8% podniků reklamace sleduje (oproti 4,2% podniků, které je nesledují). S touto problematikou souvisela také otázka vad produktu, které taktéž sleduje 100% podniků.

TAB. 4: Vztah řízení kvality a konkurenceschopnosti ve zkoumaných podnicích

	Četnost podniků
Řízení kvality vedlo k podpoře a udržení konkurenceschopnosti	69,6%
Řízení kvality vedlo k růstu konkurenceschopnosti	30,4%
Řízení kvality nemá s konkurenceschopností podniku nic společného	0%
Kvalita není v podniku řízena	0%

Zdroj: Vlastní výpočty

Dále bylo zjištěno, že všechny podniky (100% podniků) řídí kvalitu svých produktů systematicky (nebo to alespoň deklarují). Na tuto otázku navazovala otázka zaměřená na zjištění, k čemu toto systematické řízení kvality vedlo ve vztahu ke konkurenční schopnosti podniku. Odpovědi jsou uvedeny v tabulce č. 4. Podniky se většinou shodují v tom, že řízení kvality vede k podpoře a udržení konkurenceschopnosti podniku (69,6% podniků). Naopak 30,4% podniků potravinářského průmyslu se domnívá, že řízení jakosti vede k růstu konkurenceschopnosti a žádný s oslovených podniků se nedomnívá, že řízení kvality nemá s konkurenceschopností nic společného. Z otázky také plyne, že kvalita je řízena ve 100% podniků, což koresponduje s jednou z předchozích otázek.

Závěr

Z dílčích výsledků výzkumu plyne, že zkoumané potravinářské podniky byly zasaženy ekonomickou krizí, i když se tato krize projevila až s určitým zpožděním (především v roce 2010). Výsledky jsou do určité míry překvapivé proto, že podniky potravinářského průmyslu produkují zboží běžné (každodenní) spotřeby, přičemž na poptávku takového zboží by krize neměla mít vliv. S ohledem na růst DPH, který se projevil především v potravinářském průmyslu a způsobil nejen růst vstupů (nákladů) těchto podniků, ale také růst cen finální produkce. Zdá se tak, že ekonomická krize byla chybnou daňovou politikou prohloubena a odrazila se na finanční výkonnosti potravinářských podniků.

Co se týče parametrů kvality, je zřejmé, že podniky potravinářského průmyslu značně využívají certifikáty kvality a obecně kvalitu řídí. To je zřejmě způsobeno charakterem potravinářského průmyslu, kdy všechny podniky musí mít certifikát HCCP a obecně je tento obor činnosti velmi citlivý na hygienické a jiné předpisy ochrany zdraví (zejména zákazníků). Zřejmě díky tomu je využívání certifikátů kvality stoprocentní, přičemž je u těchto podniků také častěji zastoupeno oddělení (nebo specializovaný pracovník) řízení kvality. Toto oddělení má celkem 75% podniků.

Zdá se také, že certifikace a specializované pracoviště na řízení (ovlivňování a sledování) kvality má vliv na vnímání kvality podniky, neboť podniky potravinářského průmyslu hodnotí kvalitu svých produktů poměrně vysoko. Svůj produkt přitom podniky přizpůsobují zákazníkům také poměrně značně (maximální přizpůsobení uvádí 41,7% podniků). Lze tak vyslovit hypotézu, že kroky provedené v rámci řízení kvality (jako je zavedení specializovaného pracoviště nebo získání certifikátu kvality) má vliv na (pozitivní) hodnocení kvality produktu podnikem. Na druhou stranu se však nabízí otázka, nakolik se podnikům daří proklamované přizpůsobení produktů zákazníkům zrealizovat a zda v této realizaci nejsou významné rozdíly. To však nebylo v rámci výzkumu zatím zjišťováno, neboť by museli být kontaktováni zákazníci zkoumaných podniků, což je předmětem další etapy výzkumu.

Zajímavé je i zjištění ohledně vnímání vztahu kvality a konkurenceschopnosti. Vliv kvality na konkurenceschopnost chápou podniky především jako vysoký. Zdá se tak, že propracovaný systém řízení kvality (reprezentovaný např. sledováním reklamací, zjišťováním vad, sledováním spokojenosti zákazníka, promítáním požadavků zákazníka do produktu, včetně tvorby specializovaných pracovišť a získání certifikátů) vede ke zvýšenému povědomí o kvalitě včetně ekonomických důsledků (dopadů) na podnik, resp. na jeho hospodaření.

Určitým omezením dosavadního výzkumu byla subjektivita respondentů, kteří hodnotili svůj podnik a své produkty. V další etapě výzkumu bude tedy nutné hodnocení podniků doplnit o hodnocení příslušných podniků a jejich produktů samotnými zákazníky.

Koncepce dalšího výzkumu je tedy následující. Nejprve bude nutné na základě finančních výsledků provést shlukovací analýzu a rozdělit na jejím základě podniky do dvou shluků (finančně výkonných a nevýkonných podniků). Dále bude nutné shromáždit všechny požadované parametry kvality za jednotlivé podniky a zjistit statisticky významné rozdíly v těchto parametrech mezi jednotlivými shluky. Tyto rozdíly potom budou tvořit jádro modelu kvality (a jejího řízení) v rámci podniku. Dále bude nutné zjistit (zrcadlově) hodnoty parametrů kvality příslušných produktů zkoumaných podniků ze strany jejich zákazníků. Obě skupiny výsledků pak bude nutné konfrontovat a na jejich základě (podloženém statistickými nástroji) pak bude možné upravit vytvořenou koncepci modelu kvality (a jejího řízení) do finální podoby. Zároveň tak bude získána informace o míře objektivity podniků, kterou bude možné využít ke korekci výsledků dalších výzkumů.

Literatura:

- [1] BREALEY, R. A., MYERS, S. C. *Teorie a praxe firemních financí*. Praha: East Publishing, 1999. 971 s. ISBN 80-85605-24-4
- [2] SUCHÁNEK, P., ŠPALEK, J. Financial Measuring of the Czech Republic Companies Competitiveness. *The Business Review*, Cambridge. 9, 2007, Sv. 1
- [3] SUCHÁNEK, Petr. Kvalita a výkonnost podniků v cestovním ruchu - komparace s podniky potravinářského průmyslu. *Czech Hospitality and Tourism Papers. Hotelnictví, lázeňství, turismus*, Praha: Vysoká škola hotelová v Praze 8, VIII, 16/2012, od s. 32-52, 21 s. ISSN 1801-1535
- [4] Oficiální stránky Ministerstva průmyslu a obchodu ČR. *Finanční analýzy podnikové sféry*. [online] [cit. 15. 10. 2012]

SPECIFIKA MARKETINGU V ELEKTRONICKÉM OBCHODOVÁNÍ SPECIFICS OF MARKETING IN E-COMMERCE

Veronika Svatošová
Univerzita Pardubice
veronika.svatosova@student.upce.cz

Klíčová slova:

marketing – marketingové řízení – e-commerce – e-shopy – marketingové řízení v e-commerce

Key words:

marketing – marketing management – e-commerce – e-shops – marketing management in e-commerce

Abstract:

Marketing in today's business world is becoming increasingly important. Marketing in all areas of business activities carries the common attributes and rules of conduct. In some fields, marketing recruits specific tools of behaviour. Therefore, in some areas marketers have to choose a different approach. The main objective of this paper is to evaluate the explicit approach to marketing in e-commerce and define the main tools that are specific to the investigated area. To fulfil the objectives, there is chosen a comparative analysis of literature research and monitoring methods in e-commerce, synthesis, abstraction and concretization of the researched field.

Úvod

Marketing a jeho nástroje jsou v současné době považovány jako nezbytné součásti efektivního procesu řízení podniku. Marketing je rovněž považován jako jeden z nejvíce dynamicky se rozvíjejících oborů. Je tudíž nutné sledovat a implementovat nové trendy a postupy marketingu, aby byl stejně účinný jako v minulosti. Bez pochopení těchto atributů ve zkoumaném oboru nelze dosáhnout úspěchu, a podnik posléze nemůže získat konkurenční výhodu.

Výzkumná šetření [3] provedená ve zkoumané oblasti však ukazují, že české podniky marketing nevnímají jako jeden z nejvýznamnějších částí procesu řízení podniku či jednu oblast či nástroj marketingu upřednostňují oproti ostatním [8]. Tím je však snižována efektivita analyzovaného oboru. Je jisté, že marketing nese společné charakteristiky pro všechny obory podnikatelských aktivit. Některá odvětví svým pojetím vyžadují k marketingu specifický

přístup. Tím je například elektronické obchodování. Předmětem příspěvku je specifické prvky a nástroje marketingu v oblasti elektronického obchodování definovat a zhodnotit jejich význam.

1. Vývojové trendy marketingu

Marketing je uměním i vědou, proto mezi teoretickou a tvořivou stránkou marketingu existuje neustálé napětí [6]. Zákazníci jsou stále náročnější, proto podstata marketingu spočívající v uspokojování potřeb a přání zákazníků se stává čím dál více obtížnějším úkolem. Stávající marketingové aktivity tak musí být neustále vylepšovány a přetvářeny prakticky ve všech odvětvích, aby se zvýšila šance na úspěch. Marketing proto prošel v poslední době dynamickým a turbulentním vývojem od masového a cíleného marketingu, až po dnešní formy institucionalizovaného a IT marketingu, integrovaného do nové ekonomiky [11]. V dnešní době jsou proto již tradiční nástroje marketingu pro úspěch na trhu nedostatečné. Hlavní atributy úspěšného moderního marketingu jsou:

- Neztotožňovat marketing s prodejem.
- Integrace marketingových komunikačních nástrojů namísto plánování komunikačního nástroje odděleně.
- Důraz na péči o zákazníky namísto důrazu na získávání zákazníků.
- Přejít od působení na trhu k působení v kyberprostoru.
- Přejít od marketingu využívající jeden kanál k marketingu využívajícímu více komunikačních kanálů.
- Přejít od marketingu zaměřeného na výrobek k marketingu zaměřenému na zákazníka.
- Ve firmě už na zákazníka nemyslí jen marketéři, ale úplně každý zaměstnanec.
- Značky přestávají být produkovány prostřednictvím reklamy, dnes jejich hodnotu vytváří integrovaná marketingová komunikace a uspokojivý výkon. [4], [5], [8]

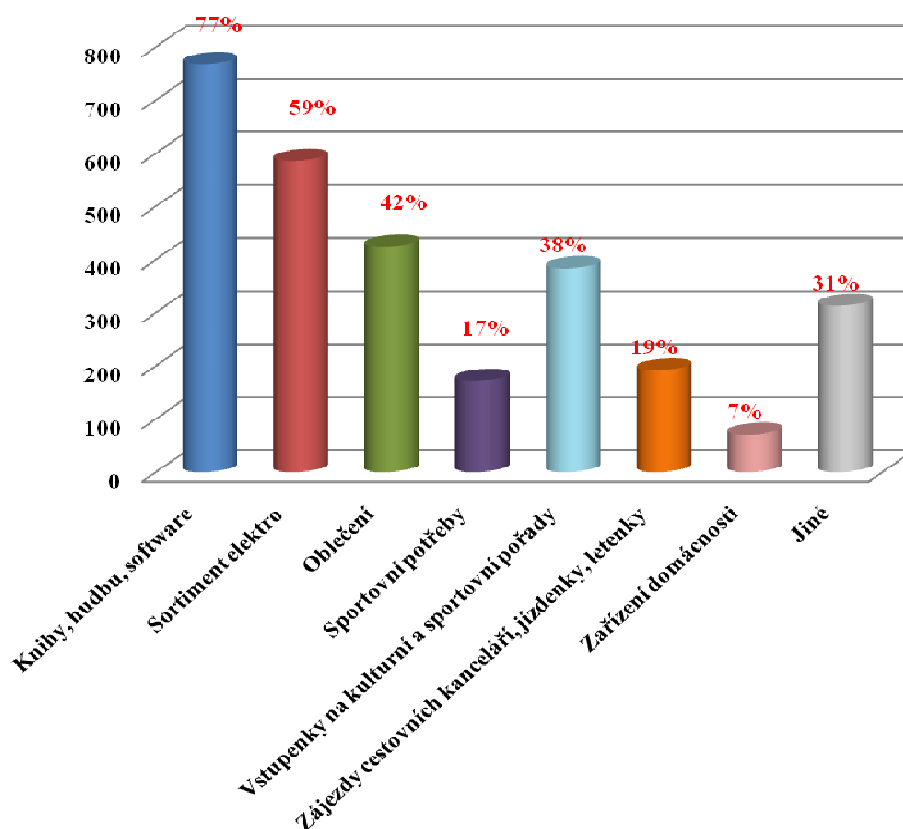
2. Specifický marketing v elektronickém obchodování

Rozvoj elektronického obchodování je úzce spjat s rozvojem internetového prostředí v první polovině devadesátých let minulého století, kdy vznikaly první americké e-shopy. Globální rozvoj elektronického obchodování nastal po roce 2000. V současné době v roce 2011) tvoří roční obrat internetových obchodů na českém trhu přes 37 miliard korun, což je o 12% více než v roce 2010 [1]. Relativně mladý obchodní model významně ovlivňuje a formuje tradiční obchodní aktivity. Někteří odborníci hovoří, že elektronické obchodování je pouhým nástrojem marketingu, jiní elektronické obchodování ztožňují s další platformou obchodování. Je však jisté, že marketéři k této

oblasti musejí volit odlišný, specifický přístup. Mezi hlavní specifika marketingu v elektronickém obchodování patří:

- **Cílová skupina zákazníků** – internetový obchod se obecně orientuje na uživatele internetu (15 – 34 let, 35 – 45 let, tj. mladší a střední generace ze střední příjmové vrstvy), kteří mají specifické zájmy a potřeby. Je tudíž nutné marketingovou strategii orientovat přímo na zákazníka. Podle Českého statistického úřadu v roce 2010 je k internetové síti připojeno 56% domácností, v roce 2011 takových domácností bylo již 62% [2]. Vzhledem vývoji lze v současné době očekávat nárůst a rozšíření cílové skupiny zákazníků.
- **Nákupní chování potenciálních uživatelů (zákazníků)**, resp. motivace zákazníků, kteří nakupují na Internetu – podle sekundárních dat a průzkumných šetření již 96% lidí již někdy nakoupilo přes Internet [1], hlavní motivace nakupujících přes Internet – nižší cena, pohodlí nákupu, širší sortiment, možnost porovnání jednotlivých typů zboží a další. Opakovaná průzkumná šetření a šetření provedené autorkou příspěvku mezi vybranými uživateli Internetu (n = 206 osob; šetření se zaměřovalo na hlavní atributy nákupního chování na Internetu) ukazují, že zákazníci na Internetu kupují nejčastěji spotřební zboží či zboží, které je na Internetu levnější než na tradičním trhu. Stejně tak se formuje tržní segmentace zákazníků, kteří na online trhu kupují výrobky, které jsou jinak obtížně dostupné či exklusivní (luxusní). Následující graf (viz Graf 1) ukazuje výsledky šetření, které se zaměřovalo, jaký sortiment spotřebitelé na Internetu nejčastěji kupují.

GRAF 1: Druh zboží nakupovaný přes Internet (v %), 2011 (n = 206)



Zdroj: vlastní zpracování podle [9]

- Výběr typu marketingu a marketingových aktivit** – tradiční marketing se pro internetové obchodování upozaďuje (využíván jako doplňkový nástroj), nejúčinnější z hlediska prodeje na Internetu jsou moderní prvky marketingu, které by měly být využívány nejčastěji a přímo propojeny s internetovým obchodem (především internetový marketing, marketing na sociálních sítích, guerilla marketing, virální marketing, buzz marketing a další). Proto se v návaznosti na jednotlivé prvky marketingu začíná hovořit o E-commerce (elektronické obchodování) jako o S-commerce či F-commerce, tj. propojení prvků elektronického obchodování se sociálními sítěmi s důrazem na Facebook, nebo rovněž M-commerce či T-commerce, tj. propojení online obchodních kanálů s platformami mobilních telefonů (smarphones) a tabletů [7]. Autorkou provedené průzkumné šetření mezi českými internetovými firmami (n = 117) v roce 2011, které se zaměřovalo na využívání internetové reklamy v e-commerce, ukázalo, že e-firmy sociální sítě využívají jen jako pasivní, doplňkový nástroj marketingové komunikace. V 82 % případů firmy využívají Facebook, a to převážně jako nástroj prezentace své firmy, ostatní formy (Twitter, MySpace apod.) pouze v řádech procent. Tím se český online trh

liší od zahraničního, který čím dál více marketingových aktivit přesouvá na sociální síť.

- **Specifika marketingového mixu a jejích nástrojů** – většina marketérů zdůrazňuje ve svém marketingovém řízení pouze jeden či několik prvků marketingového mixu (v elektronickém obchodování zejména cenovou politiku či komunikační politiku, distribuční a výrobní mix je považován jako doplňkový), ostatní se upozaďují. Praxe ukazuje, že rovnoměrný důraz na všechny prvky a nástroje marketingového mixu může firmy na Internetu zvýhodnit (zejm. aplikace a možnosti platebních systémů, ucelená koncepce marketingové podpory, širší možnosti distribuce, zaměření se na exklusivní produkty, poprodejní servis apod.). Průzkumné šetření (n = 206) provedené autorkou [10] potvrdilo výsledky sekundárních dat, že čeští uživatelé Internetu upřednostňují platbu dobírkou ve více než 72 % případů (v zahraničí je přitom tento způsob platby prakticky neznámý), oproti ostatním online trhům, kde dominuje platba kartou. Je tudíž nutné ke každému trhu přistupovat individuálně.
- **Charakter internetového prostředí** – je dán jeho dynamikou vývoje, mírou důvěry a bezpečnosti jejích uživatelů, typem uživatelů a potenciálních zákazníků. Uživatelé Internetu mají mnohem lepší přístup k informacím, mají dokonalejší možnost porovnání obchodů, značek, produktů. Internetový trh spolu s oblastí elektronického obchodování ovlivňují vývojové trendy, které formují tento trh. Proto je čím více kladen důraz na kvalitu a bezpečnost internetového obchodování. Přestože podle Českého statistického úřadu [2] se na českém internetovém trhu pohybuje 10 681 firem, které obchodují elektronicky, pouze 321 z nich má udělen certifikát kvality společností APEK (Asociace pro elektronickou komerci) [1]. Stále zde existuje prostor pro zdokonalení této oblasti.
- **Typ konkurence, konkurenční prostředí** – internetové obchody si konkurují nejen navzájem, ale také konkurují obchodům klasickým, kamenným. Svým způsobem internetovým obchodům konkurují jejich samotní uživatelé (potencionální zákazníci) prostřednictvím diskuzí a poskytování referencí. Internetový trh je vždy globální, proto internetové obchody nekonkurují pouze lokálním internetovým obchodům, ale všem účastníkům a firmám na celosvětové internetové síti. Proto se celosvětovým trendem jeví vícekanálový prodej. Je zajímavé konstatovat, že přes specifický charakter internetového konkurenčního prostředí se české internetové firmy soustřeďují pouze na český trh, expandování do zahraničí ani v budoucnu neplánují. Důvodem je neznalost prostředí, administrativní nároky, jazykové bariéry či vysoké náklady za přepravu. Zahraniční internetové firmy tento problém neřeší.

- **Přístup marketérů k marketingu v oblasti elektronického obchodování (e-strategie)** – Internet je hyperkonkurenční trh, který vytváří silné tlaky na postavení internetových firem. Tvorba a implementace efektivní e-strategie nabývá na významu, jakožto hlavního nástroje konkurenčního boje. Strategie založená na nízkých cenách se pak jeví jako dlouhodobě neudržitelná. Efektivní e-strategie by měla být založena na individuálním přístupu a orientaci na zákazníka, díky níž lze pro zákazníka zajistit přidanou hodnotu (kvalitní služby, servis, tržní specifikace). Další trendovou záležitostí elektronického obchodování je sdružování internetových obchodů do větších celků (do podoby elektronických obchodních center, tzv. e-malls), a tím dosažení eliminace negativních jevů konkurence. V českém internetovém prostředí to jsou například společnosti Internet Retail a.s., Vivantis, Mall.cz apod. (zdroj: vlastní analýza)

Závěr

Příspěvek ukázal důležitost a význam marketingu v současném světě podnikání s důrazem na specifické atributy marketingu v oblasti elektronického obchodování, včetně vývojových trendů sledovaného oboru. Tyto zmíněné charakteristiky marketérům pomohou v jasnější orientaci a efektivnějšímu využití nástrojů marketingu v elektronickém obchodování.

Poděkování:

Tento příspěvek vznikl za podpory grantového projektu „SGFES03 Ekonomie a management“.

Literatura:

- [1] APEK: Asociace pro elektronickou komerci [online]. 2012 [cit. 2012-11-11]. *APEK vývoj obrátu v e-commerce 2004 – 2011*. Dostupné z: <http://www.apek.cz/grafy-a-statisticka-data/964/apek-vyvoj-obratu-e-komerce-2001-2011/>
- [2] Český statistický úřad. [online]. 2012 [cit. 2012-11-11]. *Informační společnost v číslech 2011*. Dostupné z: <http://www.czso.cz/csu/2011edicniplan.nsf/p/9705-11>.
- [3] HOMMEROVÁ, D., KRÁLOVÁ, L. Analýza podpor marketingové činnosti využívaných firmami v České republice. *E+M Ekonomie a Management*, 2009, vol. 12, no. 3, pp. 77–90, ISSN 1212-3609.
- [4] KOTLER, P. Marketing podle Kotlera: *Jak vytvářet a ovládnout nové trhy*. 1. vyd. Praha: Management Press, 2000, ISBN 80-7261-010-4.
- [5] KOTLER, P., CASLIONE, J. A. *Řízení a marketing firmy v éře turbulencí*. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2009. 214 s. ISBN 978-80-251-2599-1.

- [6] KOTLER, P., KELLER, K. L., *Marketing Management*. 12. vyd. Praha: Grada, 2007. ISBN 978-80-247-1359-5.
- [7] MULPURU, S., H. H. HARTEVELDT a D. ROBERGE. Five Retail E-commerce Trend To Watch in 2011. *E-business & Channel Strategy Professionals* [online]. 2011, no. 1 [cit. 2012-11-11]. Dostupné z: http://www.insightedblogger.com/wp-content/uploads/2011/five_retail_ecommerce_trends_to_watch_in.pdf.
- [8] PILÍK, M. Nové marketingové trendy jako příležitost zvýšení vlivu marketingu na dosažení konkurenčních výhod. *E+M Ekonomie a Management*, 2008, vol. 6, no. 2, pp. 107–119, ISSN 1212-3609.
- [9] SVATOŠOVÁ, V. Marketing Research – Purchasing Behaviour on the Internet. *Mezinárodní Baťova konference pro doktorandy a mladé vědecké pracovníky*. Zlín: Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, Fakulta managementu a ekonomiky, 2011. 17 s. ISBN 978-80-7454-013-4.
- [10] SVATOŠOVÁ, V. Platební systémy v elektronickém podnikání. In *Mezinárodní Masarykova konference pro doktorandy a mladé vědecké pracovníky*. Brno: Masarykova univerzita, 2011, 11 s. ISBN 978-80-904877-7-2.
- [11] ŠTĚDROŇ, B., BUDIŠ, P. ŠTĚDROŇ B. Jr. *Marketing a nová ekonomika*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2009. ISBN 978-80-7400-146-8.

HODNOCENÍ EKONOMICKÉ ODOLNOSTI REGIONŮ SOUDRŽNOSTI ČESKÉ REPUBLIKY

THE ASSESSMENT OF REGIONAL ECONOMIC RESILIENCE OF COHESION REGIONS OF CZECH REPUBLIC

Ondřej Svoboda

Univerzita Pardubice

ondrej.svoboda@upce.cz

Klíčová slova:

regionální rozvoj – regionální odolnost – recese – zaměstnanost.

Key words:

regional development – regional resilience – recession – employment.

Abstract:

The article discusses the basic approaches related to the concept of regional resilience and presents some of the possible approaches in the quantification of regional economic resilience. The concept of regional resilience refers to the ability of the region to restore original condition after the incident, which constitutes a significant negative deviation from equilibrium state. In this regard, regions are more or less resilient. Results from evaluating the sensitivity of regions to the economic downturn on the example of the regions NUTS 2 of the Czech Republic are discussed.

Úvod

Cílem článku je zhodnocení ekonomické odolnosti regionů NUTS 2 ČR v návaznosti na dopad finanční a hospodářské krize. První část příspěvku se zaměřuje na vymezení konceptu ekonomické odolnosti regionů a popis přístupů pro její hodnocení. Především se jedná o definování používaných charakteristik vývoje regionální ekonomiky. Další část příspěvku se věnuje aplikaci těchto přístupů v rámci hodnocení ekonomické odolnosti regionů NUTS 2 ČR v souvislosti s finanční a hospodářskou krizí.

1. Ekonomická odolnost regionů

Poslední dobou se v rámci regionálních analýz hovoří o konceptu regionální odolnosti resp. o pružnosti reakce regionální ekonomiky na nejrůznější výkyvy [1], [2]. Specifickou záležitostí je zkoumání ekonomické odolnosti regionů v souvislosti s reakcí na nejrůznější hospodářské šoky [3]. V odborné literatuře se lze setkat s řadou definic tohoto konceptu. Například podle Hil-

la [3, 3] znamená ekonomická odolnost regionu („regional economic resilience“) „*schopnost regionu zotavit se úspěšně z šoku, který ekonomiku odklonil z dosavadní cesty růstu*“.

Při hodnocení ekonomické odolnosti regionů bývá sledována řada charakteristik vývoje a to buď regionálního produktu, nebo regionální úrovně zaměstnanosti. Vzhledem k problematičnosti stanovení regionálního produktu je často sledován především vývoj úrovně zaměstnanosti. Jako příklad tohoto výzkumu lze uvést studii anglického ekonomického geografa Martina Rona [5].

V rámci tohoto typu regionálního zkoumání lze vymezit období poklesu (fáze poklesu) a následného růstu zaměstnanosti (fáze oživení). Přičemž na časovou řadu vývoje zaměstnanosti každého regionu lze pohlížet tak, že se skládá pouze z těchto dvou fází. Fáze poklesu začíná v čase, kdy zaměstnanost dosahuje svého lokálního maxima a končí v čase lokálního minima (analogicky je definována fáze oživení) [6]. Pro hodnocení ekonomické odolnosti regionů se používají některé vhodné charakteristiky regionální ekonomiky, které slouží k hodnocení velikosti dopadu negativního hospodářského šoku na vývoj úrovně regionální zaměstnanosti.

Především se jedná o tyto tři charakteristiky [5]:

- velikost poklesu úrovně zaměstnanosti v důsledku probíhající recese (představuje procentuální pokles úrovně regionální zaměstnanosti na konci fáze poklesu oproti stavu na jejím začátku),
- velikost růstu úrovně zaměstnanosti ve fázi oživení (představuje procentuální růst úrovně regionální zaměstnanosti vyjádřený jako poměr úrovně zaměstnanosti na konci fáze oživení oproti hodnotě na začátku fáze oživení).
- okamžik nástupu poklesu úrovně zaměstnanosti (jedná se o okamžik, kdy časová řada dosáhla na konci fáze oživení maxima a následuje fáze poklesu vyvolaná recesí).

Recese je zde pojímána jako stav ekonomiky, kdy dochází k poklesu regionálního produktu i poklesu úrovně zaměstnanosti. Regiony lze z hlediska jejich reakce na hospodářský šok rozdělit do několika skupin v závislosti na vývoji úrovně zaměstnanosti. S ohledem na obecně přijímanou metodiku [5], [4] je zkoumané regiony možné zařadit do následujících 4 kategorií:

- a) Ekonomice se po prvotním poklesu zaměstnanosti podaří ve fázi oživení přilákat další pracovní síly a tempo růstu zaměstnanosti dosáhne vyšší hodnoty než před krizí.

- b) Ekonomika po svém poklesu dosáhne vyšší hodnoty růstu než před krizí, ale jelikož nelze přilákat další pracovní síly, vrátí se na tempo růstu před krizí.
- c) V důsledku recese nastane permanentní pokles v úrovni zaměstnanosti a k obnovení růstového trendu z období před recesí. Jinými slovy – ekonomika po poklesu roste stejným tempem jako před krizí. Díky poklesu v důsledku recese je neustále na nižší úrovni zaměstnanosti oproti hypotetickému vývoji v případě neexistence negativního vychýlení.
- d) Nastane permanentní pokles v úrovni a současně i k poklesu tempa růstu. Jedná se o patologický důsledek krize, kdy se krizí naruší schopnost regionu dosahovat alespoň stejných hodnot růstu, jako v období před recesí.

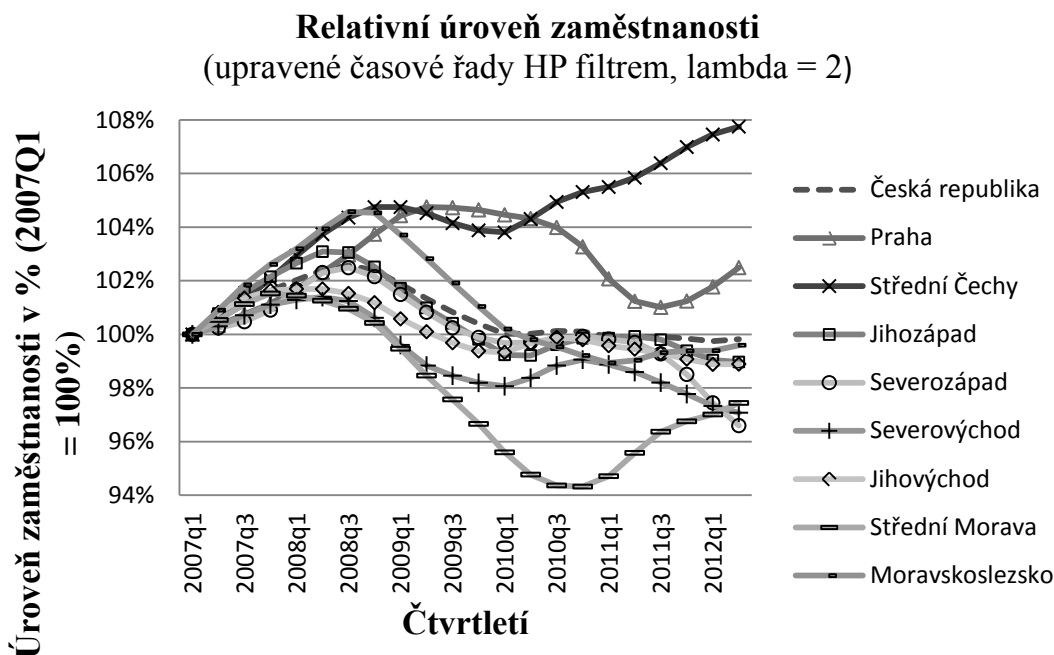
První dvě kategorie je možné považovat za případy odolných a naopak zbývající dvě kategorie za případy méně odolných regionů vůči hospodářským šokům.

2. Analýza ekonomické odolnosti regionů NUTS 2 ČR

Níže uvedený graf (viz OBR. č. 1) znázorňuje vývoj úrovně zaměstnanosti regionů NUTS 2 České republiky v období mezi čtvrtletími 2007Q1 až 2012Q1. Časové řady byly získány z Českého statistického úřadu a následně byly vyhlazeny Hodrick–Prescott filtrem ($\lambda=2$). Úprava časových řad umožnila stanovení okamžiků nástupu fáze poklesu a oživení. Hodnota regionální úrovně zaměstnanosti je vyjádřena v %, kdy za 100% je považován stav zaměstnanosti regionů soudržnosti ke konci období 2007Q1.

Do první i druhé výše uvedené kategorie nelze zařadit ani jeden ze zkoumaných regionů soudržnosti České republiky. Ke třetí kategorii lze přiřadit region Střední Čechy. Zbývající kategorii tvoří regiony ostatní. Nutné je však podotknout, že kategorie regionů se může podstatně změnit, pokud bychom měli k dispozici za první hodnoty úrovně zaměstnanosti fáze oživení až do jejího ukončení (tedy do okamžiku další recese) a za druhé záleží také na tom, jak dlouhé období před krizí je použito pro hodnocení předkrizového tempa růstu úrovně zaměstnanosti.

OBR. 1: Vývoj úrovně zaměstnanosti regionů NUTS 2 ČR



Zdroj: vlastní zpracování na základě údajů z [7]

Z vývoje časových řad úrovně regionální zaměstnanosti (viz. OBR. 1) lze odvodit, že k poklesu ve vývoji zaměstnanosti došlo v rozdílných časových okamžicích. Nejdříve došlo k poklesu v regionu Střední Morava, nejpozději v regionu Praha. Okamžiky nástupu fáze poklesu ostatních regionů leží poměrně blízko hodnoty 2008Q2.

Dále byly vypočteny charakteristiky vývoje časových řad úrovně zaměstnanosti zkoumaných regionů. Způsob konstrukce charakteristik byl popsán výše. První ukazatel vyjadřuje velikost poklesu úrovně zaměstnanosti regionů NUTS2 měřenou mezi bodem začátku a konce sestupné fáze. Za méně odolné regiony je možné označit ty, které mají větší hodnotu poklesu než je průměr za všechny regiony (v případě zkoumaného vzorku jde o hodnotu větší než 4,6% úrovně zaměstnanosti). Jedná se o regiony Jihozápad (pokles o 5,1% původní hodnoty), Střední Morava (pokles o 8,3%) a Moravskoslezsko (pokles o 6,3%). Naopak mezi relativně odolné regiony lze z hlediska velikosti poklesu úrovně zaměstnanosti zařadit regiony Střední Čechy (pokles jen o 2,6% původní hodnoty), Severozápad (pokles o 3,3%), Severovýchod (pokles o 3,8%) a Jihovýchod (pokles o 3%). Region Praha patří vzhledem k hodnotě poklesu 4,6% k průměrnému regionu. Další charakteristika obsahuje informaci o vývoji úrovně zaměstnanosti ve fázi oživení až do okamžiku posledního získatelného údaje ve čtvrtletí 2012Q1. Pro správnou interpretaci této charakteristiky vývoje zaměstnanosti je nutné přijmout výtku, že se nejedná o celé období fáze oživení, které skončí až teprve

v okamžiku další recese (zde je nutné podotknout, že počátek recese je pojímán jako pokles výkonnosti ekonomiky následující po delším období ekonomického růstu). Zde je možné za méně odolné regiony považovat ty, které mají nárůst úrovně zaměstnanosti menší než je průměrný nárůst mezi regiony (průměrný nárůst byl 1.4% úrovně zaměstnanosti).

Vzhledem k tomu, že některé regiony po fázi růstu následně opět zaznamenaly pokles, nabývá charakteristika v těchto případech záporné hodnoty. Bylo by samozřejmě možné konstrukci výpočtu modifikovat tak, aby se do výpočtu zahrnovala pouze ta období, kdy dochází k růstu. S ohledem na nevyhnutelnou ztrátu informace o vývoji těchto regionů a požadavek dostatečné srovnatelnosti stanovované charakteristiky mezi regiony, bylo přistoupeno v případě zmíněných regionů k zahrnutí tohoto druhotného poklesu do výpočtu procentuální změny úrovně regionální zaměstnanosti fáze oživení.

Mezi odolné regiony lze s ohledem na velikost oživení zařadit regiony: Praha (nárůst o 2,4% úrovně zaměstnanosti oproti poslednímu okamžiku fáze poklesu), Střední Čechy (4,7%) a Střední Morava (4,4%). Mezi méně odolné regiony lze zařadit: Jihozápad (1,3%), Severozápad (-3.0%), Severovýchod (-0.2%), Jihovýchod (0,0%), Moravskoslezsko (1,4%).

Výsledky hodnocení odolnosti ukazují, že celkově lze mezi odolné regiony řadit především region Střední Čechy a Praha. U těchto regionů došlo k relativně nižšímu poklesu a současně i k nadprůměrnému nárůstu zaměstnanosti. Za nejméně odolné regiony lze naopak považovat především regiony Jihozápad a Moravskoslezsko, jelikož u nich došlo k nadprůměrnému poklesu a následnému podprůměrnému nárůstu úrovně zaměstnanosti. U regionu Praha navíc došlo k nejpozdějšímu nástupu poklesu zaměstnanosti, což lze opět hodnotit jako znak relativní odolnosti regionu. Ostatní regiony se nalézají mezi těmito extrémami.

Závěr

Příspěvek diskutuje problematiku hodnocení ekonomické odolnosti regionů. 8 regionů NUTS 2 ČR bylo na základě provedené analýzy přiřazeno k jedné ze 4 kategorií podle reakce regionální ekonomiky na hospodářský šok. Dále byly pro regiony stanoveny tři charakteristiky užívané pro hodnocení dopadu hospodářského šoku na ekonomiku regionu: okamžik nástupu fáze poklesu, velikost poklesu a následného růstu úrovně regionální zaměstnanosti. Výsledky ukazují významné rozdíly mezi regiony v míře jejich odolnosti, která byla nahlížena optikou změn úrovně regionální zaměstnanosti oproti průměrným hodnotám těchto změn.

Omezení provedené analýzy vyplývá především z neúplnosti hospodářského cyklu, jelikož nedošlo k dokončení fáze oživení. Další omezení vyplývá ze zkoumání reakce regionů pouze v návaznosti na zmíněný hospodářský výkyv – finanční a hospodářskou krizi. Proto je nutné uvedená hodnocení brát s patřičnou rezervou. V dalším výzkumu bude snaha rozšířit nejen počet zkoumaných regionů, ale i hodnocení dopadů více hospodářských šoků. V neposlední řadě bude výzkum směřován k nalezení a ověření faktorů ekonomické odolnosti regionů.

Poděkování

Tento článek byl zpracován s podporou studentské grantové soutěže: SGFES03 Vědecko-výzkumné aktivity v oblasti "Ekonomika a management".

Literatura:

- [1] DAWLEY, S. Towards the Resilient Region? In SERC Discussion Paper [online]. 2010, č. 53 [cit. 2012-10-20]. Dostupné z: <http://eprints.lse.ac.uk/33523/1/sercdp0053.pdf>.
- [2] FOSTER, K. A. A Case Study Approach to Understanding Regional Resilience. Working Paper 2007–08, Institute of Urban and Regional Development, University of California, Berkeley, [online]. 2007, s. 41 [cit. 2012-09-14]. Dostupné z: <http://www.iurd.berkeley.edu/publications/wp/2007-08.pdf>.
- [3] HILL, E., WIAL, H., WOLMAN, H. Exploring regional economic resilience, Working Paper, Institute of Urban and Regional Development, No. 2008,04, [online]. 2008, s. 22 [cit. 2012-09-15]. Dostupné z: <https://www.econstor.eu/dspace/bitstream/10419/59420/1/592859940.pdf>.
- [4] KRAFT, J. a kol., Východiska z krize. Cesty zmírnění negativních efektů hospodářské krize v ČR. Technická univerzita v Liberci, Liberec, 2011, ISBN 978-80-7372-787-1.
- [5] MARTIN, R., GARRETSEN, H., FINGLETON, B. Recessionary Shocks and Regional Employment: Evidence on the Resilience of U.K.Regions. In Journal of Regional Science, vol. 52, no. 1, 2012, pp. 109–133.
- [6] POMĚNKOVÁ, J. Vybrané aspekty modelování hospodářského cyklu. 1. vyd. Brno: Konvoj, 2011, 151 s. Monografie (Konvoj). ISBN 978-80-7302-161-0.
- [7] Trh práce v ČR 1993-2011. ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. Český statistický úřad [online]. 2012 [cit. 2012-08-30]. Dostupné z: <http://www.czso.cz/csu/2012edicniplan.nsf/p/3103-12>.

PERSONÁLNY AUDIT AKO MÁLO VYUŽÍVANÝ NÁSTROJ RIADENIA PODNIKOV V SR

HUMAN RESOURCE AUDIT AS AN UNDERUTILIZED TOOL OF MANAGEMENT IN HUMAN RESOURCE MANAGEMENT

Miroslava Szarková, Martin Andrejčák, Igor Václav

Ekonomická univerzita v Bratislave

szarkova@euba.sk

Klíčové slová:

audit – audit ľudských zdrojov – audit riadenia ľudských zdrojov –
personálny audit

Key words:

audit – human resources audit – audit of human resource management –
personnel audit

Abstract:

The current theoretical basis and practice of human resource management acknowledges that a systematic and regular auditing of human resources and human resource management is the foundation of prosperity and competitiveness of each business. However, despite this knowledge is not the audit of human resources always well implemented and used often in order to improve the human capital as the basis of the business and its competitive ability. This article deals with the results, that were obtained in a survey aimed at finding the usage of audit as a tool for corporate governance. The survey respondents were corporate management companies operating in Slovakia. This article has scientific and informational purpose and is the basis for the VEGA 1/0053/2012 project.

Úvod

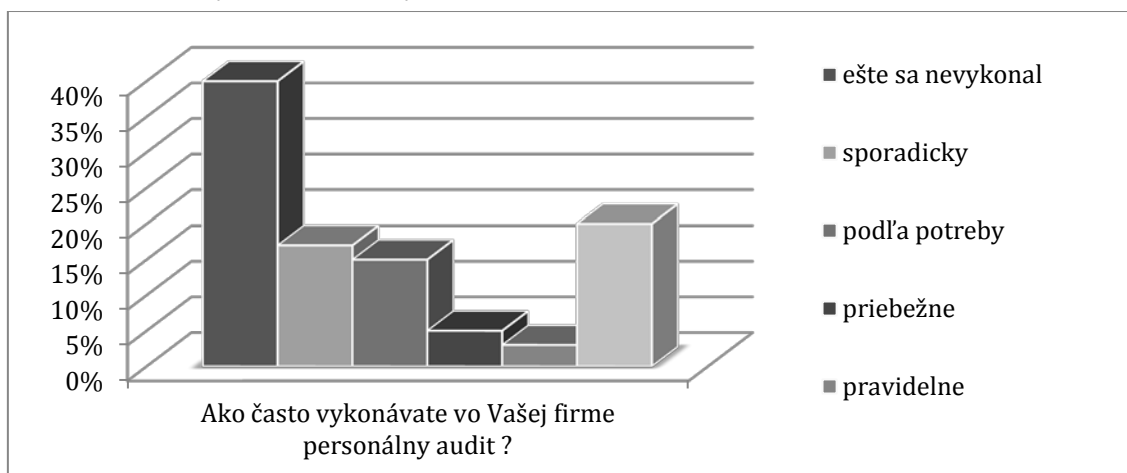
Obsah personálneho auditu v súčasnej teórii nie je presne vyšpecifikovaný [8, 212]. Pri jeho vymedzení možno pre účely praxe vychádzať z cieľov, ktoré personálny audit v podniku sleduje a prínosov, ktoré pre podnik môže mať, resp. má. Uplatnenie uvedeného prístupu umožňuje zdefinovať cieľ personálneho auditu ľudských zdrojov a cieľ personálneho auditu riadenia ľudských zdrojov nasledovne: cieľom personálneho auditu ľudských zdrojov v podstate je zistiť stav intelektuálneho kapitálu, ktorý pozostáva z troch zložiek: ľudského kapitálu, spoločenského kapitálu a štrukturálneho kapitálu. Intelektuálny kapitál predstavuje zásobu a toky znalostí, zručností a schopností, ktoré má organizácia k dispozícii a ktoré prispievajú k procesom vy-

tvárajúcim hodnotu“ [4, 27]. Cieľom personálneho auditu riadenia ľudských zdrojov je v podstate dôkladná analýza uplatňovania personálnej stratégie a personálnej politiky podniku, spôsobov a metód uplatňovaných v procesoch riadenia ľudských zdrojov, presné zhodnotenie efektívnosti postupov uplatňovaných v riadení a regulovaní personálnych procesov a zistenie a deskripcia existujúcich odchýlok v konkrétnych riadiacich a regulačných postupoch ako aj identifikácia ich zdroja, či zdrojom odchýlok je nedostatočná profesionalita manažérov, alebo nesprávne/zle nastavené a zorganizované personálne procesy a personálne činnosti a podobne.

1 Súčasný stav využívania personálneho auditu ako nástroja riadenia v podnikoch pôsobiacich v SR (výber výsledkov monitoringu)

V súčasnej odbornej literatúre sa najčastejšie spája s veľkými nadnárodnými spoločnosťami, ktoré ho vykonávajú väčšinou pravidelne za účelom získania presných informácií o realizácii personálnej politiky materských spoločností v dcérskych spoločnostiach, ktoré majú iný kultúrny základ a teda aj iný kultúrou podmienený prístup k výberu a zamestnávaniu ľudí do dcérskej spoločnosti ako aj iný štýl ich riadenia v závislosti od legislatívnych podmienok platiacich v krajine, v ktorej dcérska spoločnosť pôsobí. V malých a stredných podnikoch sa personálny audit vykonáva skôr sporadicky. Vychádza sa pritom z predstavy, že v malom a strednom podniku sa všetci zamestnanci dobre poznajú a teda aj poznajú svoje rezervy, resp. vedia, v ktorých oblastiach personálnych činností sa vyskytujú odchýlky od stanovených pravidiel a noriem. Tento, možno konštatovať do určitej miery mýtus, ktorý spája manažmenty malých a stredných podnikov všeobecne, sa stal východiskom pre monitoring, ktorý sme uskutočnili v malých a stredných podnikoch pôsobiacich v SR. Vzorku respondentov tvorili náhodne vybrané manažmenty podnikov výlučne so slovenskou kapitálovou účasťou, ktoré podnikali v rámci Slovenskej republiky. Zároveň tieto podniky predstavovali 1 % z celkového počtu zaregistrovaných slovenských malých a stredných podnikov podnikajúcich v SR. Za účelom získania informácií bola použitá dotazníková metóda a ako doplnková metóda telefonický štruktúrovaný rozhovor. Na vyhodnotenie získaných informácií bola použitá metóda obsahovej analýzy, syntézy, zovšeobecnenia a štatisticko-matematické metódy. Zber údajov sa realizoval elektronickou formou v mesiacoch apríl – máj.

GRAF 1: Monitoring využívania personálneho auditu v malých a stredných podnikoch v SR

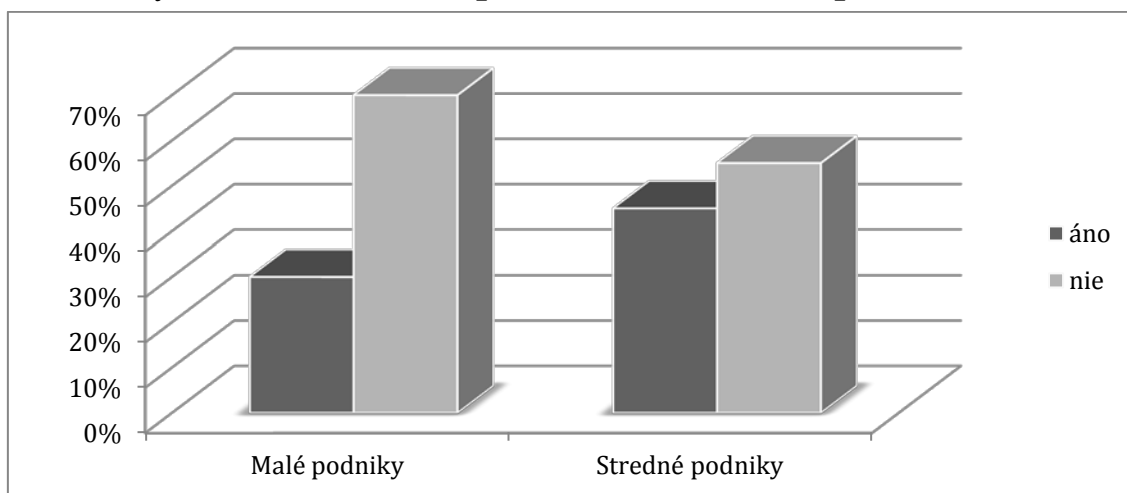


Zdroj: vlastné spracovanie

Výsledky monitoringu okrem iného ukázali, že manažmenty slovenských malých a stredných podnikov len v malej miere využívajú personálny audit a to nielen ako zdroj informácií o stave a riadení personálu ale aj ako nástroj riadenia podniku. Väčšina z respondentov malých podnikov nedisponuje odborníkmi na interný personálny audit. Len malé percento malých podnikov využilo externý personálny audit.

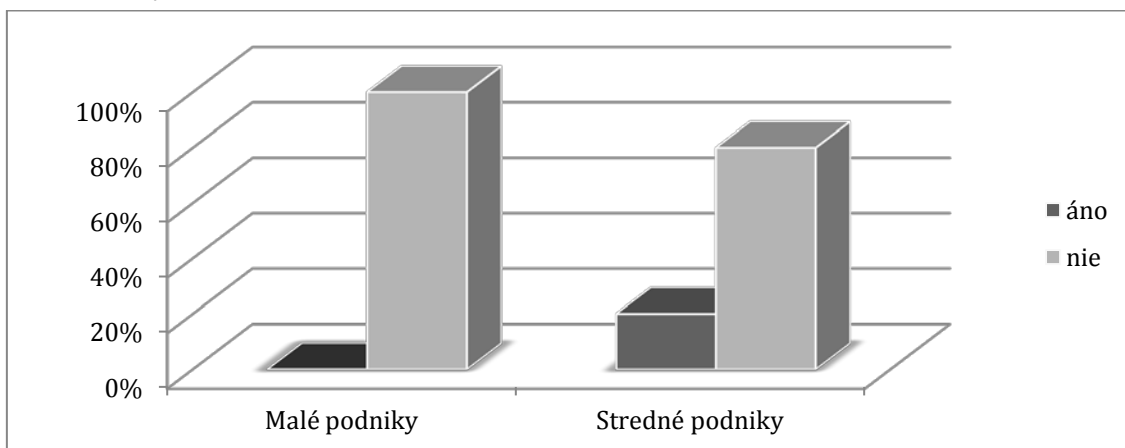
V rámci monitoringu bolo tiež zistené, že v niektorých stredných podnikoch, v ktorých sa uskutočnil externý audit za nemalé finančné prostriedky, výsledky a zistenia personálneho auditu neboli vôbec použité ani na účely skvalitnenia stavu personálu ani na účely zefektívnenia riadenia ľudských zdrojov v podniku.

GRAF 2: Využívanie interného personálneho auditu v podnikoch v SR



Zdroj: vlastné spracovanie

GRAF 3: Využívanie externého personálneho auditu v podnikoch v SR



Zdroj: vlastné spracovanie

Monitoring tiež potvrdil, že malé a stredné podniky, v ktorých bol vykonaný personálny audit, boli k auditu „prinútené“ vonkajším prostredím, väčšinou kontrolnými orgánmi štátnych a verejných inštitúcií.

Záver

V súčasnosti, ktorá sa vyznačuje rýchlymi a turbulentnými zmenami vo všetkých oblastiach života, narastá úloha informácií, poznatkov a vedomostí o stave a kvalite zamestnancov, hlavne manažérov malých a stredných podnikov a nimi riadených vnútro podnikových procesov a činností. Zdrojom týchto informácií a poznatkov je personálny audit. Jeho význam v malých a stredných podnikoch narastá hlavne z dôvodu narastania trendu delegovania veľkej časti personálnej práce na každého riadiaceho zamestnanca [3], čím sa personálny audit stáva dôležitým nástrojom riadenia malého a stredného podniku. Hlavným cieľom príspevku bolo prezentovať niektoré výsledky a skúsenosti z realizácie monitoringu vykonávania personálnych auditov v malých a stredných podnikoch v Slovenskej republike. Ako ukázali získané výsledky, personálny audit malé a stredné podniky v SR nevykonávajú pravidelne, nechápu ho v rovine nástroja riadenia podniku ani v rovine nástroja skvalitňovania ľudského kapitálu podniku. Uskutočnená analýza ukázala na potrebu oboznamovania manažmentov malých a stredných podnikov o výhodách a prínosoch personálneho auditu pre riadenie podniku a to nielen v personálnej oblasti ale ako celku a tiež nielen z pohľadu krátkodobých ale najmä z pohľadu strategických cieľov podniku.

Literatura:

- [1] DRDA, P. Slovenský inštitút interných audítorov In: *Interní audítor*. ISSN 1213-8274, 2009 roč. 13, č. 2, s. 35.
- [2] DVOŘÁČEK, J. *Interní audit a kontrola*, 2. preprac. vyd. Praha: C. H. Beck, 2003. 202 s. ISVN 80-7179-805-3.

- [3] CHOCHOLOUŠ, I. Audit – strašák i pomocník. In: *Hospodářské noviny*. ISSN 0862-9587, 2005, roč. 49, 26. 9. 2005.
- [4] KOUBEK, J. *Řízení lidských zdrojů: základy moderní personalistiky*. Praha: Management Press, 2007. ISBN 978-807-2611-683.
- [5] LIEBE, V. Čas ozajstných strategických rozhodnutí. In: *Efektivita v podnikoch*. (Odborná špecializovaná príloha spoločnosti MEDIAPLANET). 2010, jún, č. 2, s. 7.
- [6] MILKOVICH, G. T., BOUDREAU. J. W. 1993, *Řízení lidských zdrojů*. ISBN 80-85623-29-3.
- [7] SZARKOVÁ, M. a kol. *Personálny marketing a personálny manažment*. Bratislava: vydavateľstvo EKONÓM, 2010. ISBN 978-80-225-3049-1.
- [8] SZÓRÁDOVÁ. E.: Formy efektívnej motivácie. In: *T&T Systems blog*. (online). 6.12.2010.
- [9] VETRÁKOVÁ, M. a kol. *Ľudské zdroje a ich riadenie*. Banská Bystrica: UMB, EF v Banskej Bystrici, 2011.
- [10] ŽIŽKA, J., BÁCOVÁ, J., CASKA, P., SOKOLOVÁ, P. *Rámcová praxe interního auditu*. Praha: Český institut interních auditorů, 2004. ISBN 80-86889-25-5.

RAMY PRAWNE DZIAŁALNOŚCI KORPORACJI TRANSNARODOWYCH W POLSCE

LEGAL FRAMEWORK FOR TRANSNATIONAL CORPORATIONS ACTIVITY IN POLAND

Jakub Szyguła

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

jakubszygula@tlen.pl

Key words:

transnational corporations – legal regulations – investment attractiveness – Poland

Abstract:

The article focuses on demonstrating the legal regulations as one of the main factors affecting both the activities of transnational corporations in Poland and their decisions to invest in Poland. In addition the article provides a short overview of Polish legal regulations relevant to international entrepreneurship in terms of investment attractiveness. The assessment of the legal framework is based on the data from World Economic Forum global competitiveness reports.

Polska jako obszar działalności korporacji transnarodowych

Zasada suwerenności terytorialnej, rozumiana jako prawo państwa do sprawowania jurysdykcji na swym terytorium, skutkuje podległością filii i oddziałów korporacji transnarodowych znajdujących się na terytorium danego państwa regulacjom prawnym tego państwa. [2] W rzeczywistości gospodarczej na tę zasadę nakłada się znaczny potencjał ekonomiczny korporacji transnarodowych. Ze względu na swój charakter korporacje transnarodowe zwykle podejmują decyzje niezależnie od interesów państw będących terenem ich działalności. Należy przy tym zauważyć, że korporacje transnarodowe zasadniczo mają większą swobodę działania w państwach je goszczących niż w państwach macierzystych, zaś Polska częściej występuje w roli tego pierwszego. [4] W tym kontekście należy stwierdzić, że poza regulacjami prawnymi określającymi ramy funkcjonowania korporacji transnarodowych nie mniej istotna jest stabilność polityczna oraz nastroje panujące w kręgach rządowych wpływające na formę i stopień przestrzegania stosownych praw. [2] Dostrzegając korzyści wynikające z napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do kraju, Polska od okresu transformacji systemowej przyjęła otwartą politykę względem korporacji

transnarodowych. W otoczeniu prawnym fundamentalną zmianę stanowiło uchwalenie w 1988 roku *Ustawy o działalności gospodarczej z udziałem podmiotów zagranicznych*, która pozwalała na prowadzenie działalności na terenie Polski przez przedsiębiorstwa z pełnym kapitałem zagranicznym oraz dawała możliwość zakładania spółek joint-venture. Postępującą liberalizację prawa gospodarczego warunkowało przystąpienie Polski do Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) w roku 1996 oraz do Unii Europejskiej (UE) w roku 2004. [5]

2. Atrakcyjność inwestycyjna państwa Polski dla korporacji transnarodowych

Zasadniczymi motywami podejmowania przez korporacje transnarodowe działalności w krajach goszczących, w tym w Polsce, jest poszukiwanie nowego rynku zbytu, dążenie do obniżki kosztów, zapewnienia podstawowych zasobów, skorzystanie z oferty prywatyzacji krajowych przedsiębiorstw bądź wykorzystania przewagi konkurencyjnej nad przedsiębiorstwami krajowymi. [4][5] Atrakcyjność inwestycyjną należy w tym kontekście rozumieć jako zdolność do skłonienia korporacji transnarodowych do lokalizacji swych oddziałów lub filii na terenie danego kraju bądź regionu. [6] Nie ulega wątpliwości, że otoczenie prawne jest jednym z zasadniczych czynników branych pod uwagę przez korporacje transnarodowe przy wyborze lokalizacji inwestycji zagranicznych. [7] Regulacje prawne bezpośrednio lub pośrednio przekładają się na pozostałe czynniki kształtujące atrakcyjność inwestycyjną. Na uwagę zasługują tu: chłonność rynków zbytu, jakość rynku pracy, klimat społeczny, aktywność władz mająca na celu przyciągnięcie inwestorów, np. możliwość wykorzystania środków finansowe pochodzące z funduszy strukturalnych lub zachęty inwestycyjne w specjalnych strefach ekonomicznych. [3]

3. Przegląd regulacji prawnych odnoszących się do działalności korporacji transnarodowych w Polsce

Polski system prawny opiera się na prawie stanowionym w formie aktów prawnych, tj. konstytucji, ustawach oraz rozporządzeniach. W odniesieniu do wewnętrznego ładu korporacyjnego należy zwrócić uwagę na rozróżnienie między tzw. twardym prawem, rozumianym, jako prawo stanowione i egzekwowane przez państwo, oraz tzw. miękkim prawem, oznaczającym ogólnie przyjęte zasady postępowania oraz dobre praktyki przyjmowane na zasadzie dobrowolności. [1] Najistotniejszym aktem prawnym z zakresu prawa gospodarczego jest *Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej* z 2004 roku regulująca podejmowanie, wykonywanie oraz kończenie działalności gospodarczej na terenie Polski oraz określająca zadania organów

administracji publicznej w tym zakresie. [7] Z punktu widzenia korporacji transnarodowych szczególnie istotne są dopuszczalne w danym kraju formy prowadzenia działalności gospodarczej oraz ograniczeń, co do rodzaju takiej działalności. W Polsce koncesje na działalność gospodarczą występują za ledwie w sześciu rodzajach działalności gospodarczej. [2] Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej wprowadza ponadto ułatwienia dla podmiotów zagranicznych z Europejskiego Obszaru Gospodarczego, co do których zniesiono w Polsce wszelkie ograniczenia dotyczące inwestycji bezpośrednich.

4. Prawo pracy

Kwestie prawa pracy regulowane są w Polsce przez *Kodeks pracy*. Należy zwrócić uwagę, że w *Kodeksie pracy* nie ma osobnych uregulowań odnoszących się explicite do korporacji transnarodowych. *Kodeks pracy* określa natomiast m.in. sposoby powstania zakończenia stosunku pracy, w tym ochronę przed wypowiedzeniem, reguluje czas pracy oraz przysługujące urlopy i świadczenia przysługujące pracownikowi. *Kodeks pracy* pozwala na samoorganizację się pracowników w związkach zawodowych oraz radach pracowników. [4] Należy zwrócić uwagę na zasadniczy z punktu widzenia korporacji transnarodowych fakt, że na tle pozostałych krajów Unii Europejskiej Polska wyróżnia się niskim godzinnym kosztem pracy. [3] Co do zasady postanowienia umów o pracę nie mogą być mniej korzystne dla pracownika, niż przepisy prawa pracy, ale w polityce państwa widoczna jest postępująca liberalizacja przepisów prawa pracy zmierzająca w kierunku rozluźnienia trwałości stosunku pracy oraz widoczna w odniesieniu do rozliczania czasu pracy. [4] Do oceny polskich uregulowań prawnych w poszczególnych dziedzinach na tle pozostałych krajów świata można wykorzystać raport Światowego Forum Ekonomicznego dotyczący globalnej konkurencyjności w latach 2012-2013. W raporcie sto czterdzieści cztery kraje uszeregowano względem poszczególnych elementów składowych ich przewag konkurencyjnych oraz atrakcyjności inwestycyjnej. Spośród czynników opisujących efektywność rynku pracy Polska znalazła się na 40 pozycji w kategorii elastyczności w ustalaniu pensji, lecz dopiero na 103 pozycji w kategorii elastyczności rynku pracy i zawierania umów 103, co stanowi wartość znacznie zaniżającą ogólną pozycję Polski w tym rankingu. [9]

5. Prawo ochrony własności intelektualnej

Kwestie własności intelektualnej w Polsce, obejmujące zarówno prawo autorskie jak i własność przemysłową, są regulowane przez dwa zasadnicze akty prawne, tj. *Ustawę o prawie autorskim i prawach pokrewnych* z 1994 roku oraz *Ustawę prawo własności przemysłowej* z 2000 roku. Wymienione ustawy wskazują instrumenty ochrony własności intelektualnej, m.in.

patentów udzielanych na wynalazki, praw ochronnych na wzory użytkowe, praw z rejestracji na wzory przemysłowe, praw ochronnych na znaki towarowe, oraz określają zasady udzielania licencji, przenoszenia praw oraz dozwolony zakres korzystania z praw autorskich. Ochrona własności intelektualnej jest dla korporacji transnarodowych istotna ze względu na fakt częstego występowania transferu technologii oraz know-how w ramach bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Wspomniany wyżej raport Światowego Forum Ekonomicznego lokuje Polskę na 44 pozycji w kategorii ochrony własności intelektualnej, co jednakże przekłada się jedynie na 58 pozycje w kategorii przyjmowania technologii z bezpośrednich inwestycji zagranicznych. [9]

6. Prawo ochrony konkurencji

Podstawowym aktem prawnym dotyczącym ochrony konkurencji w Polsce jest *Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów z 2007 roku*. Regulacje zawarte w tej ustawie mają na celu ograniczenie nadużywania przez przedsiębiorstwa, w tym korporacje transnarodowe, dominującej pozycji na rynku oraz dokonywania koncentracji. Należy przy tym zauważyć, że w Polsce, co do zasady zakazane są wyłącznie takie koncentracje, w wyniku których konkurencja na rynku zostaje istotnie ograniczona. Egzekwowanie prawa ochrony konkurencji odbywa się poprzez kontrolę antykonkurencyjnych porozumień między przedsiębiorcami dokonywaną przez Urząd Ochrony Konsumentów i Konkurencji. W raporcie Światowego Forum Ekonomicznego działania Polski w zakresie efektywności polityki antymonopolowej zapewniły jej 61 pozycję w tej kategorii, jedynie nieznacznie powyżej globalnej mediany. Zdecydowanie wyższe pozycje zajmuje Polska w kategorii w kategorii intensywności konkurencji (30), oraz w kategorii zakresu dominacji rynku przez korporacje (22). [9]

7. Ocena ram prawnych dla działalności korporacji transnarodowych w Polsce

Dla pełniejszej oceny wpływu regulacji prawnych na atrakcyjność inwestycyjną w Polsce z punktu widzenia korporacji transnarodowych należy wziąć pod uwagę wskaźniki efektywności prawa w szerszej perspektywie czasowej. Zaprezentowana niżej tabela zawiera zestawienie pozycji Polski w wybranych kategoriach opisujących system prawny w odniesieniu do wszystkich krajów badanych przez Światowe Forum Ekonomiczne w danym roku.

TAB. 1: Polskie ramy prawne wg raportów Światowego Forum Ekonomicznego

Kategoria oceny:	Pozycja Polski w danej kategorii w roku:				
	2008	2009	2010	2011	2012
Obciążenie regulacjami prawnymi	127/134	111/133	111/139	124/142	131/144
Efektywność prawa w rozwiązywaniu sporów między podmiotami prywatnymi	109/134	114/133	106/139	97/142	111/144
Efektywność prawa w rozwiązywaniu sporów z państwem	109/134	106/133	95/139	83/142	103/144
Prawne zachęty dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych	99/134	87/133	94/139	102/142	104/144

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów globalnej konkurencyjności WEF od 2008 do 2012 roku.

Analizując powyższe dane łatwo zauważyć, że jakość obowiązującego w Polsce prawa nie stanowi przewagi konkurencyjnej, ani nie przyczynia się do podwyższenia atrakcyjności inwestycyjnej kraju w oczach korporacji transnarodowych. Należy zwrócić uwagę, że w żadnej zaprezentowanej kategorii, ani żadnym analizowanym okresie Polska nie znajduje się w górnej połowie rankingu badanych krajów. Ponadto analizowane wskaźniki nie wykazują wyraźnej tendencji wzrostowej. Przeciwnie, po okresie poprawy w latach 2009-2011 w roku 2012 zanotowana spadek we wszystkich kategoriach. Wnioski z raportów Światowego Forum Ekonomicznego znajdują również potwierdzenie w badaniach przeprowadzonych w Polsce. Zgodnie raportem z badania klimatu inwestycyjnego w Polsce zrealizowanego przez TNS Pentor, regulacje prawne w Polsce to druga po infrastrukturze najgorzej oceniana badana kategoria. Zgodnie z wyżej przytoczonym raportem duże firmy z wysokim udziałem kapitału zagranicznego, w tym korporacje transnarodowe, są ostrzejsze w ocenie spójności i jasności regulacji prawnych w Polsce niż mniejsi inwestorzy. Jednocześnie warto przywołać wcześniejsze rozróżnienie na poszczególne gałęzie prawa i zwrócić uwagę, że nie wszystkie są oceniane równie negatywnie. Pozytywnie wyróżniają się prawo pracy oraz przepisy dotyczące praw autorskich. [8]

Podsumowanie

Globalizacja zmniejsza rolę państwa i jednocześnie wzmacnia pozycję korporacji transnarodowych. Państwa zmuszone są godzić korzyści z przyciągania zagranicznego kapitału z ryzykiem zbytniego wzrostu siły korporacji

transnarodowych, które mogą zagrozić nie tylko konkurencji rynkowej, ale również samym państwom. [2][5] Stworzone ramy prawne i jakość prawa w danym kraju ma zasadnicze znaczenie dla atrakcyjności inwestycyjnej oraz stopnia w jakim dany kraj może korzystać z bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Prawo niskiej jakości, biurokratyczne bariery i często zmieniające się przepisy zwiększają rolę osób interpretujących prawo, co nie tylko umacnia pozycje urzędników państwowych, ale również ułatwia obchodzenia przepisów prawa. Zatem poprawa jakości ram prawnych regulujących działalność korporacji transnarodowych powinna być uznana za zadanie priorytetowe. [4][6]

Literatura:

- [1] CZERNIAWSKI, R. Kierunki regulacji ustawowych w zakresie ładu korporacyjnego w Polsce [w:] *Ład korporacyjny*, red. Dobija D., Kołodkiewicz I., Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2011, s. 299-326, ISBN 978-83-264-1167-0,
- [2] JARCZEWSKA-ROMANIUK, A. *Przedsiębiorstwa międzynarodowe*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz 2003, ISBN 8-389-073595,
- [3] KRAWCZYK, S., FIGNA, A. Atrakcyjność inwestycyjna Polski [w:] *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 221*, Wrocław 2011, s. 292-301, ISSN 1899-3192,
- [4] ONISZCZUK, J. Prawo pracy a korporacje transnarodowe [w:] *Korporacje transnarodowe: jeden temat, różne spojrzenia*, red. Gordočka T., Mendes J., SWPS Academica, Warszawa 2010, s. 315-337, ISBN 978-83-89281-93-7,
- [5] PERA, B. Korporacje transnarodowe w Polsce u progu XXI wieku [w:] *Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie nr 751*, Kraków 2007, s. 89-103, ISSN 1212-3609,
- [6] PILARSKA, C. *Identyfikacja czynników decydujących o atrakcyjności inwestycyjnej Polski* [w:] *Studia i Prace Wydziału Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych – Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie nr 2*, Kraków 2009, s. 77-95, ISSN 1898-6323,
- [7] WOŹNIAK-MISZEWSKA, M. *Mezoekonomia transgraniczna przedsiębiorstw*, Difin SA, Warszawa 2012, ISBN 978-83-7641-626-7,
- [8] *Klimat Inwestycyjny w Polsce – Raport z badania zrealizowanego przez TNS Pentor*, http://www.paiz.gov.pl/files/?id_plik=16622 [dostęp 15.11.2012],
- [9] *The Global Competitiveness Forum Report 2012-2013 – World Economic Forum*, http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf [dostęp 15.11.2012]

**DOPADY SUBURBANIZACE NA OBECNÍ ROZPOČTY
(NA PŘÍKLADU MALÝCH OBCÍ V ZÁZEMÍ PARDUBICE)**

**IMPACT OF SUBURBANIZATION INTO MUNICIPAL BUDGETS
(AN EXAMPLE OF VILLAGES FROM SUBURBAN ZONE OF PARDUBICE)**

Vladimíra Šilhánková, Hana Vávrová

Univerzita Pardubice

vladimira.silhankova@gmail.com

Klíčová slova:

Suburbanizace – obecní rozpočty – ekonomická analýza

Key words:

Suburbanization – municipal budgets – economic analysis

Abstract:

The paper is focused on impact of suburbanization into municipal budgets of small villages (as examples were choosing villages around city of Pardubice). The work attempts to find the boundary where suburbanization moves from municipality development opportunity into the threat of its further operation. For finding of this transition is used economic analysis based on the correlation between number of inhabitants and related tax revenues and municipal expenditures constrained in necessary municipal operating.

Úvod

Suburbanizace je v dnešní době často skloňovaným pojmem, který se netýká už jen velkých metropolí, ale všech větších měst, které kolem svého území mají dostatek volných ploch k výstavbě nových domů, supermarketů či různých specializovaných prodejen a skladů.

Přesun obyvatel do suburbánních zón s sebou přináší řadu dopadů, které jsou považované za pozitivní (např. bydlení v blízkosti přírody, přísun finančních prostředků do obecních rozpočtů malých obcí), ale i řadu negativních dopadů (např. zábor zemědělské půdy, zvyšování hluchnosti a znečišťování ovzduší zvýšeným provozem osobních automobilů nebo s tím související dopravní kongesce). Na různé důsledky suburbanizace lze pohlížet buď jako na rozvojové příležitosti, nebo jako na hrozby pro rozvoj a fungování systému osídlení i samotných obcí a měst.

Článek se zaměřuje na zjištění, zda (a případně kde) existuje hranice, kdy suburbanizace přechází z rozvojové příležitosti malé obce v hrozbu jejího dalšího fungování.

1. Výběr zkoumaných obcí v zázemí Pardubic

Z rozboru aktuálního stavu suburbanizace v zázemí Pardubic¹ byly pro podrobnější analýzu vybrány 4 obce s různou mírou suburbanizace.

TAB. 1: Základní charakteristiky vývoj počtu obyvatel zkoumaných obcí

Nárůst počtu obyvatel (%)	Název vybrané obce	Nárůst u vybrané obce (%)	Počet obyvatel „před“ suburbanizací (1991)	Počet obyvatel „po“ suburbanizaci (2009)
1-10	Kostěnice	1	499	506
10-25	Libišany	17	378	441
25-100	Starý Mateřov	53	330	505
nad 100	Němčice	342	113	500

Zdroj: Vlastní konstrukce z dat MOS - Městská a obecní statistika.

In [online]. [cit. 2011-04-03]. Dostupné z WWW:<<http://vdb.czso.cz/>>.

TAB. 2: Vývoj příjmů daně z příjmu fyzických osob ze závislé činnosti a funkčních požitků ve vybraných obcích

Rok	Kostěnice		Libišany		Starý Mateřov		Němčice	
	Příjmy /ek. aktivní obyv. (Kč)	Příjmy / obyv. celkem (Kč)	Příjmy / ek. aktivní obyv. (Kč)	Příjmy / obyv. celkem (Kč)	Příjmy /ek. aktivní obyv. (Kč)	Příjmy / obyv. celkem (Kč)	Příjmy /ek. aktivní obyv. (Kč)	Příjmy / obyv. celkem (Kč)
2005	2 968,7	1 511,3	2 458,4	1 318,7	3 515,4	1 378,6	2 865,2	1 146,1
2006	3 066,3	1 586,7	2 541,8	1 350,3	3 822,8	1 432,4	3 066,7	1 124,4
2007	3 319,7	1 686,6	2 820,5	1 439,6	4 464,9	1 507,2	3 692,4	1 269,3
2008	3 323,9	1 671,9	2 905,8	1 462,8	4 392,6	1 449,1	4 113,6	663,8
2009	2 852,4	1 420,6	2 695,2	1 356,8	4 339,8	1 375,0	7 964,2	1 067,2

Zdroj: Vlastní konstrukce na základě údajů z Českého statistického úřadu. In [online]. 2007 [cit. 2011-04-01]. Dostupné z WWW: <<http://www.czso.cz/>>.

Podíl příjmů z příjmu fyzických osob ze závislé činnosti vůči nárůstu počtu obyvatel v jednotlivých obcích je přímo úměrný k nárůstu počtu obyvatel. Jedinou výjimkou je obec Němčice, v důsledku suburbanizace příjem na jednoho obyvatele pokles, byť příjem na jednoho ekonomicky aktivního obyvatele stoupl oproti ostatním obcím téměř na dvojnásobek. Tento stav zapříčinil prudký nárůst obyvatel v obci (o téměř 100 obyvatel), ale nikoli přírůstek ekonomicky aktivního obyvatelstva.

¹ Blíže k tomuto výběru in HOŘÍNKOVÁ, Petra. *Rozvoj malých obcí v zázemí velkých měst*. Pardubice, 2011. Diplomová práce. Univerzita Pardubice. Vedoucí práce Vladimíra Šilhánková.

2. Základní parametry ekonomické analýzy

Cílem provedené ekonomické analýzy bylo prozkoumat vývoj vytipovaných ukazatelů stavu ekonomického zdraví jednotlivých zkoumaných obcí. Zkoumaným indikátorem byla zvolena daň z příjmů fyzických osob ze závislé činnosti a funkčních požitků, která je přerozdělována obcím přímo ze státního rozpočtu pomocí koeficientu počtu obyvatel. Hlavním kritériem u této daně je počet obyvatel trvale bydlících v dané obci.

Součástí ekonomické analýzy bylo určení několika druhů výdajů z rozpočtu obcí souvisejících s provozem obce a monitorování jejich vývoje v souvislosti se změna počtu obyvatel obce v důsledku suburbanizace. Pro umožnění porovnání těchto provozních výdajů byly vybrány takové výdaje, které se vyskytují ve všech typech obcí a měst a které musí samospráva každé obce zajišťovat. Jsou to výdaje souvisejících s veřejnou infrastrukturou v obci, u kterých se dá předpokládat, že porostou s růstem počtu obyvatel obce, a to:

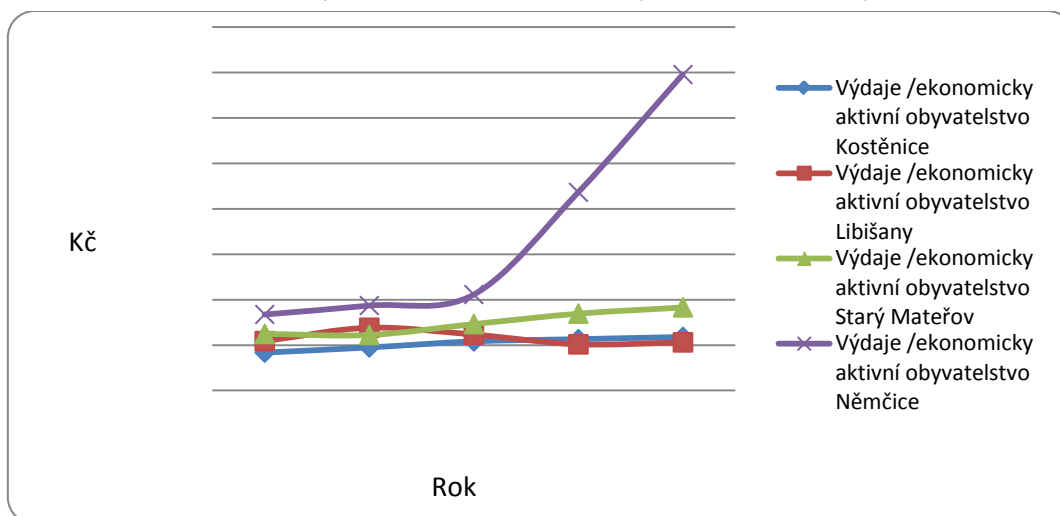
- výdaje na odpadové hospodářství (sběr a svoz komunálního odpadu)
- a výdaje na péči o vzhled obcí a veřejnou zeleň.²

3. Porovnání stavu jednotlivých příjmů a výdajů v přepočtu obcí na jednoho ekonomicky aktivního obyvatele obce v obcích s různou mírou suburbanizace

Celkové posouzení jednotlivých příjmů a výdajů obcí bylo konstruováno v přepočtu k ekonomicky aktivnímu obyvatelstvu každé jednotlivé obce tj. k počtu těch, kdo do rozpočtu obce přispívají.

² Původně uvažované hodnocení výdajů na údržbu veřejného osvětlení muselo být z posuzování vyřazeno, neboť bylo zatíženo příliš velkým zkreslením v důsledku dlouhodobých investic.

GRAF 1: Vývoj výdajů na odpadové hospodářství ve vybraných obcích v přepočtu na jednoho ekonomicky aktivního obyvatele obce

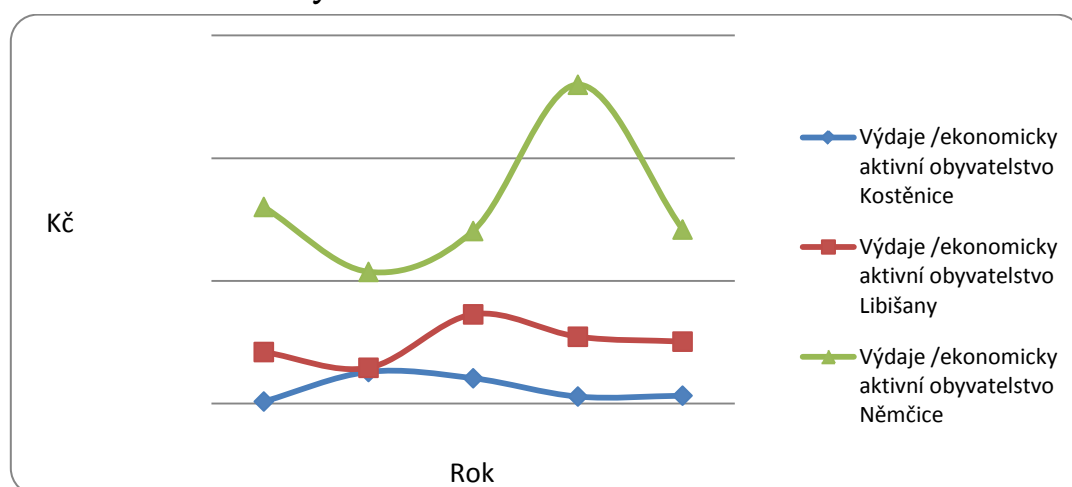


Zdroj: Zpracováno na základě údajů *Českého statistického úřadu*. In [online]. 2007 [cit. 2011-04-01]. Dostupné z WWW: <<http://www.czso.cz/>>.

Vývoj výdajů na odpadové hospodářství k poměru k počtu ekonomicky aktivních obyvatel ukazuje, že v Němčicích, kde probíhá intenzivní suburbanizace, prudce vzrostly výdaje na odpady v přepočtu na jednoho ekonomicky aktivního obyvatele. Výdaje na odpadové hospodářství stoupají, přičemž počet ekonomicky aktivních obyvatel stagnuje - do obcí se stěhují lidé, kteří si zde nenahlásí trvalé bydliště, ale služby týkající se svozu komunálního odpadu využívají. V oblasti hodnocení péče o veřejnou zeleň je opět patrné, že u Němčic, křivka velice rychle stoupá, a je nad zbylými spojnicemi, tj. výdaje na jednoho ekonomicky aktivního obyvatele jsou v této obci výrazně vyšší než u ostatních obcí³.

³ Výkyv v roce 2008 se u Němčic nepodařilo z dostupných údajů uspokojivě vysvětlit.

GRAF 2: Vývoj výdajů na péči o vzhled obce a veřejnou zeleň ve vybraných obcích v přepočtu na jednoho ekonomicky aktivního obyvatele obce⁴



Zdroj: Zpracováno na základě údajů *Českého statistického úřadu*.
In [online]. 2007 [cit. 2011-04-01]. Dostupné z WWW: <<http://www.czso.cz/>>.

4. Vyhodnocení vlivu suburbanizace na obce dle její míry

Ukazatel míry změny počtu všech obyvatel obce využívá dat z tabulky 1, kde byl zkoumán procentní nárůst obyvatel od roku 1991 až do 2009. U dalších posuzovaných ukazatelů týkajících se příjmů fyzických osob ze závislé činnosti a výdajů na odpadové hospodářství je posouzen procentní nárůst na jednoho ekonomicky aktivního obyvatele mezi roky 2005 až 2009.⁵ Výdaje na veřejné osvětlení a veřejnou zeleň mohou v tomto porovnávání míry nárůstu zkreslovat výjimečné výdaje či příjmy obcí (př. rekonstrukce veřejného osvětlení, rozsáhlá úprava veřejné zeleně – nový park v obci, nové dětské hřiště), proto jsou tyto údaje uvedeny, ale nepřihlíží se k jejich výsledkům v závěrečném zhodnocení.

⁴ Hodnocení výdajů na péči o vzhled obce je ochuzeno o data týkající se obce Starý Mateřov, jelikož obec tyto údaje neneviduje ve zvláštní položce obecního rozpočtu.

⁵ Změnu lze brát z pohledu suburbanizace za věrohodný údaj, jelikož suburbanizace se především projevuje migrací obyvatel za hranice města, ale ne nárůstem ekonomicky aktivních obyvatel. Tento ukazatel je spojen s postupným zvyšováním příjmů a výdajů spravovaných obcemi.

TAB. 3: Míra suburbanizace dle sledovaných hodnot u vybraných obcí v %

Název obce	Míra změny počtu obyvatel		Míra změny příjmů fyz. osob ze závislé činnosti na jednoho ek. aktivního obyvatele		Míra změny výdajů na odpadové hospodářství na jednoho ek. aktivního obyvatele		Míra změny výdajů na péči o veřejnou zeleň na jednoho ek. aktivního obyvatele		Celková míra suburbanizace
	1	žádná	-4	žádná	25	mírná	73	žádná	
Kostěnice	1	žádná	-4	žádná	25	mírná	73	žádná	žádná
Libišany	17	mírná	10	žádná	-3	žádná	17	žádná	žádná
Starý Mateřov	53	silná	23	mírná	32	silná	x	x	silná
Němčice	342	velmi silná	178	velmi silná	76	silná	-13	silná	velmi silná

Zdroj: vlastní konstrukce

Z provedené ekonomické analýzy bylo zjištěno, že cca do 20 % nárůstu počtu obyvatel se jedná o tak malou míru suburbanizace, že tato nepřináší obcím žádné výrazné hrozby ekonomického charakteru. Do obce si trvale bydliště hlásí téměř všichni nově příchozí obyvatelé a tím přináší do obce příjmy přerozdělované ze státního rozpočtu podle počtu obyvatel. Pro tyto obce může být příležitostí příliv nových podnikatelských subjektů, které do obce přinášejí nové pracovní příležitosti. Potencionální příležitosti obce plynoucí ze suburbanizace přechází téměř všechny v hrozbu jejího dalšího fungování ve třetí zkoumané obci - Starém Mateřově. Nárůst obyvatel zde překračuje hranici 50% a obec proto můžeme považovat již za silně suburbanizovanou. Negativními dopady v hospodaření obce jsou již patrné, neboť do rozpočtu přichází stále stejný objem financí, ale v přepočtu na jednoho ekonomicky aktivního obyvatele se již čerpá více. V případě 100 % a většího nárůstu počtu obyvatel lze obce považovány již za velmi silně suburbanizované, jak ukázala analýza v obci Němčice. Příležitosti rozvoje v ekonomické oblasti fungování obce jsou zde již zcela jednoznačně nahrazeny hrozbami. Negativní dopady jsou věcně stejné jako u předešlého typu silné suburbanizace s tím rozdílem, že se projevují mnohem výrazněji.⁶

⁶ Podrobněji in VÁVROVÁ, Hana. *Suburbanizace - příležitost nebo hrozba pro malé obce*. Pardubice, 2011. Diplomová práce. Univerzita Pardubice. Vedoucí práce Vladimíra Šilhánková

Závěr

Z provedené analýzy vyplynulo, že hranice mezi příležitostmi rozvoje obce a hrozbou leží u malých obcí přibližně v pásmu kolem 25 % dlouhodobého nárůstu počtu obyvatel. Samozřejmě je evidentní, že zkoumaný vzorek nemůže být zcela reprezentativní, nicméně naznačuje směr, kterým by se mělo sledování dopadů suburbanizace v budoucnu ubírat.

Literatura:

- [1] *Český statistický úřad: Veřejná databáze*. In [online]. 2000 [cit. 2011-04-17]. Dostupné z WWW: <czso.cz>.
- [2] *Ministerstvo financí: ARISweb*. In [online]. 2002 [cit. 2011-04-17]. Dostupné z WWW: <info.mfcr.cz>.
- [3] OUŘEDNÍČEK, M. *Suburbanizace v kontextu urbanizačního procesu*. In Sýkora, L. *Suburbanizace a její sociální, ekonomické a ekologické důsledky*. Praha: Ústav pro ekopolitiku, 2002. 191 s. ISBN 80-901914-9-5.
- [4] *Suburbanizace In* [online]. 2008 [cit. 2011-04-17]. Dostupné z WWW: <suburbanizace.cz>.
- [5] SÝKORA, L. *Suburbanizace a její sociální, ekonomické a ekologické důsledky*. Praha: Ústav pro ekopolitiku, 2002. 191 s. ISBN 80-901914-9-5.
- [6] ŠILHÁNKOVÁ, V. *Suburbanizace – hrozba fungování malých měst*. Hradec Králové: Civitas per Populi, 2007. 234 s. ISBN 978-80-903813-3-9.
- [7] TEMELOVÁ, J., OUŘEDNÍČEK, M. *Současná česká suburbanizace a její důsledky*. In [online]. 2008 [cit. 2011-03-21]. Dostupný z WWW: <<http://www.mvcr.cz/clanek/soucasna-ceska-suburbanizace-a-jeji-dusledky.aspx>>.

REGIONÁLNÍ BENCHMARK STABILITY PŘÍMÝCH ZAHRANIČNÍCH INVESTIC S PŘÍSLIBEM INVESTIČNÍCH POBÍDEK V ČR

REGIONAL BENCHMARK OF STABILITY OF THE FDI WITH INVESTMENT INCENTIVES IN THE CZECH REPUBLIC

Jana Šimanová, Aleš Kocourek

Technická univerzita v Liberci

jana.simanova@tul.cz, ales.kocourek@tul.cz

Klíčová slova:

investiční pobídky – přímé zahraniční investice – regionální rozvoj – nadnárodní firmy

Key words:

Investment incentives - foreign direct investment – regional development – MNC

Abstract:

The aim of this paper is based on the quantitative research of foreign multinationals using the benefits associated with investment incentives in the Czech Republic and to review the risks of investment outflow from the regional economics. The evaluation takes place in 4 areas, which the authors based on the actual researches have regarded as key. These are specialization of MNCs in the value chain fragment, corporate profitability of MNC subsidiaries, integration of multinational subsidiaries in the regions and the quality of regional innovation environment.

Úvod

Česká republika se v 90. letech ocitla na prahu nové ekonomické éry liberalizace vnitřní ekonomiky i zahraničního obchodu. Nedostatečná kapitálová vybavenost a výpadek tradičních výrob jsou v rámci transformace české ekonomiky do značné míry řešeny formou privatizace a **přímých zahraničních investic (PZI)**, ať již do stávajících podniků formou fúzí, akvizic, joint-venture či investicemi na zelené louce. **Od roku 1998** jsou v ČR poskytovány **investiční pobídky (IP)** domácím i zahraničním investorům, které privilegují regiony s nejvyšší nezaměstnaností finanční podporou tvorby pracovních míst a rekvalifikací. Názory odborné veřejnosti na poskytování investičních pobídek nejsou zdaleka jednotné. Odpůrci je považují za pouhý úplatek investorům bez zvláštního smyslu a kritizují i přeceňování významu přímých zahraničních investic jako motoru ekonomického růstu. Často argumentují **zahraničními investicemi do montážních závodů**, které příslib investič-

ních pobídek získaly, ačkoli jejich skutečný přínos pro domácí ekonomiku je značně diskutabilní a riziko jejich odlivu po skončení podpory značné. [8] [10]

Odchod investorů z průmyslových zón je realitou, přičemž zásadním motívem k přesměrování investic je pravděpodobně **cena práce vyžadující nízkou kvalifikační úroveň**. Typickým příkladem transferu investic z ČR je osud singapurské pobočky **nadnárodní firmy (MNC) Flextronics** v brněnské průmyslové zóně, který byl zpečetěn již po třech letech (v r. 2002) – novou destinací se stala Čína. Českou ekonomiku s vidinou nižších nákladů na pracovní sílu v Číně v dalších letech opouští ještě německý výrobce baterií do mobilních telefonů **German Varta Aku**, belgický výrobce světel **Massive Production (Litovel)** a japonsko-německý dodavatel automobilových dílů **Takata Petri**, který ale přemístil pouze část výroby. Svého času největší investice v ČR realizovaná korejskou firmou **LG-Phillips Displays** v průmyslové zóně v Hranicích na Moravě setrvala 3 roky. Nejnovější odchod investora hlásí žatecká průmyslová zóna Triangl, kde k poslednímu prosinci zavírá po 6 letech výrobu vakuových obrazovek **Panasonic Liquid Crystal Display Czech, s. r. o.** Společným jmenovatelem všech výše uvedených příkladů je **orientace výrob na fragment hodnotového řetězce s nízkou přidanou hodnotou indikující nízké nároky na kvalifikační úroveň pracovní síly a absence dodavatelsko-odběratelských vazeb s regionálními podniky, institucemi.** [1] [2] [7] [8] [9][10]

1. Cíle a použité metody šetření

Cílem předkládaného článku je **identifikovat a zhodnotit rizikové faktory odlivu investic z regionů ČR**, a to prostřednictvím **realizace kvantifikovaného výzkumu na dostupném základním vzorku 198 MNC**, které do regionů ČR umístily své investice a získaly investiční pobídku. Primárním zdrojem výzkumu je statistika vydaných rozhodnutí o poskytnutí investičních pobídek publikovaná agenturou CzechInvest na internetovém portálu <http://www.czechinvest.org>, a to v období 1998 – 05/2011. Sekundárním zdrojem účetní závěrky a výroční zprávy těchto firem. Pozn. V první polovině r. 2011 byly dostupné pouze účetní závěrky a výroční zprávy firem do r. 2009, což odpovídá vydání rozhodnutí o udělení IP do r. 2007.

Samotnému výběru oblastí a následně indikátorů stability investic v regionech předcházela rozsáhlá rešerše zaměřená na problematiku nadnárodních firem a regionálního rozvoje v kontextu přímých zahraničních investic do odvětví průmyslu, zároveň však musel být dodržen požadavek na kvantifikaci. Následně byly vybrány **4 hodnocené oblasti**, přičemž 3 z nich jsou zaměřeny na samotné MNC a čerpají z provedeného kvantitativního výzkumu

MNC v regionech. Poslední reflektuje regionální prostředí a podmínky pro „zakořenění“ MNC(IP) v regionu. Zkoumanými oblastmi jsou:

- a) specializace MNC(IP) na fragment hodnotového řetězce,
- b) vývoj ekonomické situace MNC(IP) v regionech,
- c) integrace MNC(IP) do regionu,
- d) regionální inovační prostředí. [1] [2] [5] [7] [8] [9] [10]

Každé hodnocené oblasti byla přiřazena váha 25 %, přičemž maximum, které může region získat, pokud dosáhne relativně nejlepších výsledků ve všech hodnocených kritériích, činí 100 bodů. Krajům budou v rámci vyhodnocení jednotlivých kritérií přiřazeny body rovnoměrně podle dosažených výsledků dílčích indikátorů. Benchmarkem pro každou hodnocenou oblast je region s nejlepší dosaženou hodnotou indikátoru.

2. Indikátory stability investic v regionech

2.1 Oblast specializace MNC(IP) na fragment hodnotového řetězce

Fragmentace produkčního řetězce nadnárodních firem je důsledkem zvyšování konkurence, a tím i rostoucí specializace těchto firem. Dochází k členění produkčního řetězce na fragmenty s různou přidanou hodnotou. Srholec rozlišuje v této souvislosti dva typy PZI. **Prvním** jsou investice vysoce mobilní, kde existuje značné riziko transferu do zemí s nízkou úrovní mezd či výhodnějšími investičními pobídkami. Lze je charakterizovat jako vyžadující nízkou kvalifikační úroveň pracovní síly. Obecně se jedná o PZI zaměřené na fragment produkčního řetězce s nízkou přidanou hodnotou, kupř. montážní závody s relativně malou participací na dodávkách domácích výrobců a relativně vysokým sklonem k importu. Tento druh „montážních“ investic sice vede ke zvýšení zaměstnanosti a celkového výstupu regionu (mnohdy včetně růstu exportní báze), avšak v podstatě nepřináší výraznou technologickou změnu. [1] [5] [8] [10]

Druhým typem jsou investice do high-tech odvětví, které přinášejí výraznější technologickou změnu, vyžadují kvalifikovanou pracovní sílu a vyznačují se inovačním potenciálem. Vyšší provázanost s domácím prostředím a nároky na kvalifikovanou pracovní sílu snižují mezinárodní mobilitu těchto investic. Všeobecně jsou přijímány jako investice podporující rozvoj regionu. [1] [8] [10]

Zásadním rozdílem mezi výše uvedenými typy investic je jejich **vliv na produktivitu práce v daném sektoru**. Významným indikátorem je **výše vyplácené průměrné mzdy**. Vyšší mzdová úroveň je spojována s druhým typem investic a může vést k technologické konvergenci zaostávajících zemí a regionů směrem k vyspělým ekonomikám. Úskalím tohoto přístupu je však fakt,

že ona změna produktivity práce se v daném regionu projeví až v určitém časovém odstupu. To je třeba mít na paměti při hodnocení aktuálního dopadu PZI na rozvoj regionu. [5] [8] [10]

Výsledky kvantitativního výzkumu regionálních MNC(IP) jsou uvedeny v tab. 1.

TAB. 1: Průměrná mzda v odvětví zpracovatelského průmyslu v regionech, v regionálních MNC(IP) a bodové hodnocení

Region NUTS3	Průměrná mzda v MNC(IP)	Průměrná mzda v odvětví průmyslu v regionu	Bodové hodnocení
HPM	33 842	28 984	11,98
JČ	31 449	21 306	25
JM	22 581	21 497	2,67
KH	24 967	20 430	11,18
KV	23 956	18 152	14,31
LIB	26 220	22 416	9,38
MOSL	21 437	23 023	-3,91
OL	19 818	20 476	-1,62
PAR	21 089	20 736	0,87
PLZ	24 469	23 159	3,23
SČ	26 081	26 371	-0,71
ÚST	22 885	22 492	0,97
VYS	29 261	22 327	17,09
ZL	24 732	21 355	8,32

Zdroj: vlastní na základě [3] [4] [6]

Nejvyšší pozitivní rozdíly mezi průměrnou mzdou vyplácenou v MNC(IP) a průměrnou mzdou v odvětví zpracovatelského průmyslu byly zjištěny v Jihočeském kraji, následuje Vysočina, Karlovarský kraj, Hlavní město Praha a Zlínský kraj, přičemž Vysočina zároveň registruje pátý nejvyšší příliv PZI(IP) – největším investorem je zde německý Bosch Diesel v odvětví výroby dopravních prostředků. Nejhůře jsou hodnoceny Moravskoslezský a Ústecký region, které však díky souběžné podpoře tvorby nových pracovních míst figurují na předních místech statistik přílivu PZI(IP). [3] [4] [6]

2.2 Vývoj ekonomické situace MNC(IP) v regionech

Ekonomická situace podniků je důležitým faktorem stability investic v regionu, jelikož odráží vývoj zhodnocení vložené investice. Při výběru vhodného ukazatele byla věnována pozornost těmto kritériím:

- ukazatel by měl být zaměřen na hlavní činnost podniku,
- hodnota ukazatele by měla být vztažena nejen k výši původní investice, ale veškerých vložených prostředků bez ohledu na jejich strukturu a zdroje krytí,
- zdrojová data by měla vycházet z jednotných účetních standardů a měla by být dostupná z účetních závěrek zkoumaných podniků.

Hlavní činností podniku se v případě PZI(IP) rozumí provozní činnost, tj. náklady a výnosy s ní spojené. Úspěšnost podniku potom může být hodnocena např. prostřednictvím provozního hospodářského výsledku, který je poměrně snadno dostupný z účetních závěrek hodnocených podniků. Provozní zisk by měl být vztažen k velikosti majetku, kterým vlastník disponuje bez ohledu na zdroje jeho krytí, není tedy citlivý na strukturu financování, což je v případě PZI poměrně výhodné. Většina nově vzniklých podniků typu **greenfields** registruje v prvních letech výrazné ztráty, které následně snižují hodnotu vlastního jmění, ukazatel vázaný na vlastní jmění by tak podával zkreslené informace o výnosnosti vložených prostředků vzhledem k jejich stále nižšímu objemu. [10] Zvolený ukazatel je podobný **ukazateli ROA (Return on Assets)**, jež je podílem čistého zisku, tj. zisku po zdanění a celkových aktiv, až na rozdíl v čitateli, kdy je kalkulováno s hodnotou **provozního zisku**. (vzorec 1)

$$ROA_r = \frac{\sum_{PZK=1}^n \text{provozní_zisk}}{\sum_{PZK=1}^n \text{celková_aktiva}} \cdot 100[\%] \quad (1)$$

Výsledky hodnocení oblasti ekonomického vývoje MNC(IP) v regionech za r. 2009 jsou uvedeny v tab. 2.

TAB. 2: Vyhodnocení oblasti ekonomického vývoje MNC(IP) v regionech ČR

	ROA [%]	Bodové hodnocení
HPM	1,85	1,75
JČ	10,08	9,58
JM	2,44	2,32
KH	10,43	9,92
KV	11,75	11,17
LIB	3,4	3,23
MOSL	1,9	1,81
OL	8,49	8,07
PAR	-0,63	-0,60
PLZ	6,38	6,06
SČ	9,75	9,27
ÚST	2,32	2,2
VYS	8,09	7,68
ZL	26,31	25

Zdroj: vlastní na základě [3] [6]

Nejvyšší nárůst rentability aktiv za léta 2005 - 9 registrují regiony s relativně nízkým přílivem PZI(IP) – Zlínský, Karlovarský, Jihočeský. Velmi příznivě lze hodnotit situaci v regionech s vysokým podílem PZI(IP) a zároveň i rostoucí rentabilitou aktiv MNC(IP) – Středočeský, Olomoucký, Vysočina, Královéhradecký. Poměrně nepříznivě se v této oblasti vyvíjí ukazatel v Pardubickém regionu, ale také Moravskoslezském a Ústeckém. Důvodem může však být i fakt, že posledně zmiňované regiony vykazují poměrně vysoký podíl investic na zelené louce. [3] [6]

2.3 Integrace MNC(IP) do regionu

Integrace podniků do regionu se projevuje množstvím vazeb, které podnik s hostitelským regionem a jeho subjekty vytváří a které přispívají k udržitelnosti investice v dané lokaci. V souvislosti s výrobním cyklem a potřebou kontinuální inovace jsou důležitých faktorem stability investic v **regionu výzkum a vývoj realizovaný na území hostitelského regionu, interní i externí**. [1] [2] [8] [10]

Údaje týkající se firemních výdajů na VaV byly získány z výročních zpráv či příloh účetních závěrek hodnocených podniků. Pokud firma deklarovala výdaje na výzkum a vývoj bylo dále zjišťováno, zda je tento výzkum a vývoj realizován v rámci dané firmy v hostitelské zemi, či se jedná, jako ostatně ve většině případů, o aktivity plněné na základě licenčních smluv některým ze zahraničních podniků ve skupině, které se VaV zabývají. [10]

Tab. 3 obsahuje údaje o procentním podílu výdajů na VaV realizovaných MNC (IP) v rámci ČR včetně bodového ohodnocení regionů v rámci tohoto kritéria. Nulové výdaje deklarují v letech 1998 – 2009 firmy v Hl. městě Praha (zde se jedná pouze o jednu firmu, Karlovarském, Plzeňském a Jihočeském kraji. Naopak výrazně vysoký podíl VaV výdajů na svých PZI vykazují firmy ve Středočeském a Zlínském kraji. Příjemným překvapením v kontextu s výsledky předchozích oblastí jsou výdaje na VaV Moravskoslezském regionu, které tvoří více jak 4 % celkových PZI. [3] [6]

TAB. 3: Hodnocení oblasti integrace MNC(IP) do regionu

	Výdaje na VaV s ohledem na velikost PZI (IP) [%]	Bodové ohodnocení
HPM	0,00	0,00
JČ	0,00	0,00
JM	0,92	1,34
KH	2,01	2,91
KV	0,00	0,00
LIB	2,23	3,22
MOSL	2,93	4,24
OL	0,29	0,42
PAR	0,05	0,07
PLZ	0,00	0,00
SČ	17,25	25,00
ÚST	0,10	0,15
VYS	0,16	0,24
ZL	9,23	13,37

Zdroj: vlastní na základě [3] [6]

2. 4 Regionální inovační prostředí

Teorie regionálního rozvoje jsou obecně založeny na faktu, že regionální prostředí významně ovlivňuje ekonomické procesy v něm probíhající. Problematika regionálního inovačního prostředí je zde vnímána především v souvislosti s technologickým transferem a schopností regionálních MSP integrovat se do mezinárodního produkčního řetězce nadnárodních firem. [7] [8]

Praktickou implikací přístupu založenou na **institucionálních regionálních teoriích** je fakt, že součástí systému investičních pobídek a hospodářské politiky státu je i podpora vzniku technických a technologických center, inovačních parků, atp. [10]

V kontextu **nových teorií endogenního růstu** jsou jako klíčový faktor technologického transferu a rozvoje ekonomik vyzdvihovány investice do vědy, výzkumu a lidského kapitálu. [10]

Teorie technologické mezery, výrobního i ziskového cyklu zase akcentují schopnost firem inovovat, a tím opakovaně získávat monopolní postavení na trhu spočívající v konkurenční výhodě. [5] [10]

Hodnocení regionálního inovačního prostředí by proto nemělo být založeno jen na jednom ukazateli.

Navrženy byly následující indikátory kvality inovačního prostředí:

- výše celkových regionálních výdajů na výzkum a vývoj s ohledem na velikost regionu,
- výše podnikatelských výdajů na výzkum a vývoj s ohledem na velikost regionu,
- distribuce vědecko-technických (inovačních) parků v regionech ČR přepočtených na 10 tis. zaměstnanců zpracovatelského průmyslu,
- podíl podniků vytvářejících technické inovace v regionech,
- počet absolventů veřejných vysokých škol na 1000 obyvatel. [4] [10]

Jelikož opět neexistuje závažný důvod, proč by měl být některý z vybraných ukazatelů významněji zvýhodněn, bude každému přiřazena stejná váha, tj. 5 %, v konečném součtu tedy 25 % pro dané kritérium. Vyhodnocení kritérií na regionální úrovni je uvedeno v tab. 4.

TAB. 4: Vyhodnocení oblasti regionálního inovačního prostředí

	Podnikatelské výdaje na VaV	Celkové výdaje na VaV	Vědecko-technické a inovační parky	Inovační podniky	Absolventi VŠ	Bodové hodnocení
HMP	5,00	5,00	3,49	4,90	3,14	21,54
JČ	0,82	0,95	3,75	4,43	2,94	12,89
JM	1,41	1,66	3,65	5,00	3,03	14,75
KH	0,58	0,96	3,87	4,16	5,00	14,57
KV	0,08	0,19	1,07	3,25	0,96	5,57
LIB	0,93	1,87	1,37	4,52	2,33	11,02
MOSL	0,56	0,95	3,30	3,79	3,05	11,65
OL	0,59	0,79	2,77	4,67	3,00	11,81
PAR	1,04	2,15	1,16	4,08	2,85	11,28
PLZ	0,84	1,40	2,13	4,48	2,48	11,33
SČ	2,21	4,56	2,02	4,32	2,15	15,26
ÚST	0,26	0,50	2,15	4,21	2,15	9,27
VYS	0,36	0,81	1,15	3,73	3,03	9,08
ZL	0,73	1,49	5,00	4,79	3,45	15,46

Zdroj: vlastní na základě [4]

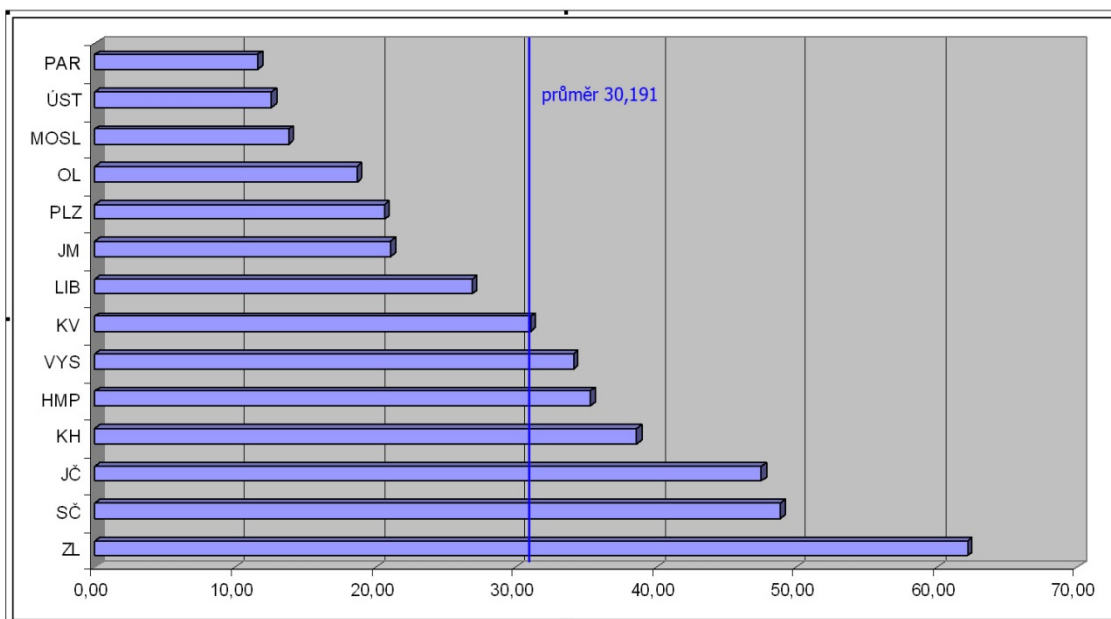
Regionální inovační prostředí bylo podle očekávání nejlépe hodnoceno v Hl. městě Praha, zde však zakotvilo nejméně průmyslových investic s podporou IP. Velmi dobře lze z hlediska podmínek pro „zakořenění investice v regionu“ hodnotit inovační prostředí v Zlínském, Středočeském, Jihomoravském a Královéhradeckém regionu. Poměrně povzbudivé je hodnocení inovačního prostředí v Moravskoslezské regionu. Naopak neuspokojivé výsledky dosahuje Ústecký region, a to především díky nízkým výdajům na VaV a absenci vysokých technických škol v regionu. [4] [10]

Závěr

Cílem článku bylo **zhodnotit riziko odlivu investic z regionů na základě 4 oblastí a jejich indikátorů metodou regionálního benchmarku**. Přehled výsledků je uveden na obr. 1. Největší meziregionální rozdíly v hodnocení byly zaznamenány v oblasti „specializace na fragment hodnotového řetězce“, tj. mzdové rozdíly, které reflektují kvalifikační náročnost práce s ohledem na regionální průměr. Dále v oblasti „výdaje na VaV“, kde nulové hodnoty či podíly na celkových investicích do 1 % zaznamenalo 8 regionů.

Region s druhým největším podílem přímých zahraničních investic – **Středočeský kraj** – je hodnocen 48 body jako druhý nejméně rizikový z hlediska odlivu investic, největší bodový zisk registruje v regionálních výdajích MNC (IP) na VaV a dále kvalitě regionálního inovačního prostředí. **Nadprůměrných hodnot se podařilo dosáhnout ještě 5 dalším regionům – Zlínský, Jihočeský, Královéhradecký, Hlavní město Praha, Vysočina**. Z hlediska velikosti přílivu PZI se jedná, s výjimkou Středočeského kraje a Vysočiny, o **regiony s nižším přílivem PZI(IP)**.

OBR. 1: Celkové vyhodnocení



Zdroj: vlastní na základě [3] [4] [6]

Nejnižšího bodového benchmarku dosáhl **Pardubický region**, kde převládají PZI(IP) do odvětví výroby **optických a elektrických přístrojů**. Region vykazuje **poměrně vysoký podíl MNC(IP) na celkové zaměstnanosti**, tudíž by odchod významných investorů znamenal šokový nárůst nezaměstnanosti, v této souvislosti i pokles disponibilních příjmů, následně i spotřeby a investic v regionu. Relativně nejnižšího počtu bodů dosáhl Pardubický kraj v **oblasti výše mezd, tj. zaměření na fragment produkčního řetězce**, dále hodnocení ukazatele **výnosnosti investic a výdajích MNC(IP) na výzkum a vývoj**. Největšími investory zde jsou Foxconn CZ, Panasonic, AVX působící v elektronickém a elektrotechnickém průmyslu.

Druhým nejméně úspěšným je **Ústecký region** – největší příjemce PZI(IP) vykazující **nejvyšší podíl zaměstnanosti v MNC(IP)**, který získal slabší hodnocení ve všech výše uvedených oblastech.

Třetím regionem s nejnižším skóre je **Moravskoslezský**, který sice zaznamenává relativně vysoký **bodový zisk v oblasti regionálního inovačního prostředí**, avšak trpí především díky **podprůměrným mzdám značícím orientaci na fragment produkčního řetězce s nízkou přidanou hodnotou a velikostí výdajů MNC(IP) na výzkum a vývoj**. Dalšími regiony, které znamenaly **podprůměrný bodový zisk**, jsou **Olomoucký, Plzeňský, Jiho-moravský, Liberecký a Karlovarský**.

Riziko odlivu pobídkových investic je nutno vnímat především v souvislosti s **dlouhodobým rozvojem regionu - MNC**, které využijí ne-

kvalifikovanou pracovní sílu, investiční podporu a odejdou z regionu, zde zanechají to, co tu bylo před tím a je důvodem, proč jsou vlastně investiční pobídky jako nástroj hospodářské politiky implementovány - **vysokou nezaměstnanost a nízkou kvalifikační úroveň nezaměstnaných** - jenže posunuto o pár let do budoucnosti. Regiony se tak velmi snadno mohou stát obětí jakési **technologické inercie a zůstávají "uzamčeny" do své nekonkurenceschopnosti** - za podpory státu, MPO i místní samosprávy. **Proto je nutné sledovat**, co se, při poměrně velkých objemech kapitálu, které do zpracovatelského průmyslu ze zahraničí plynou, **skutečně v pobočkách MNC odehrává z hlediska jejich udržitelnosti, jaký je výhled a rizika**. Zároveň podporovat **rozvoj inovačního prostředí** v regionech a **vazby**, které MNC mohou s místními subjekty vytvářet.

Poděkování:

Článek je součástí řešení výzkumného projektu Ministerstva pro místní rozvoj České republiky WD-37-01-1 „Inovační přístup k řešení disparit na úrovni regionu“ z programu Výzkum pro řešení regionálních disparit a Podpora regionálního rozvoje.

Literatura:

- [1] ARNDT, S., KIERZKOWSKI, H., *Nature of Fragmentation*. In Arndt, S., Kierzkowski, H. (eds.): *Fragmentation: New Production and Trade Patterns in the World Economy*, Oxford. Oxford University Press 2001, pp. 88 – 107. ISBN: 0-19-924331-X
- [2] BLÖMSTRÖM, M. KOKKO, A., Regional Integration and Foreign Direct Investment. *Working Paper Series in Economics and Finance*, 1997, vol. 25, no. 172, 1997, [online] [cit. 2010-04-25], dostupný z WWW: <http://swopec.hhs.se/hastef/papers/hastef0172.pdf>.
- [3] CzechInvest: Udělené pobídky (zpracovatelský průmysl) do 05/2011, [online] [cit. 2011-06-14], dostupný z: <http://www.czechinvest.org/investicni-pobidky-zpracovatelsky-prumysl>.
- [4] ČSÚ: Krajské statistické ročenky 2010, [online] [cit. 2011-08-10], dostupný z http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/krajske_rocenky.
- [5] FAGERBERG, J., Technological Progress, Structural Change and Productivity Growth: A Comparative Study. *Structural Change and Economic Dynamism*, 2000, vol. 11, no. 5, pp. 393 -411. ISSN 0954-349X
- [6] OBCHODNÍ REJSTŘÍK: Sběrka listin [online] [cit. 2011-08-10], dostupný z <<http://www.justice.cz>>
- [7] PAVLÍNEK, P. Regional Development Implications of Foreign Direct Investment in Central Europe. *European Urban and Regional Studies*, 2004, vol. 11, no. 1, pp. 47-70. ISSN 0969-7764

- [8] SRHOLEC, M. *Přímé zahraniční investice v České republice: Teorie a praxe v mezinárodním srovnání*, 1. vyd., Linde Praha, 2004, 171 s. ISBN 80-86131-52-1
- [9] ŠIMANOVÁ, J. a TREŠL, F. Vývoj průmyslové koncentrace a specializace v regionech NUTS3 České republiky v kontextu dynamizace regionální komparativní výhody. *E+M Ekonomie a Management*, 2011, vol. 14, no. 1, pp.. 38 – 52, ISSN 1212-3609.
- [10] ŠIMANOVÁ, J. *Investiční pobídky, nadnárodní firmy a regionální rozvoj*. 1. vyd. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2011, 138 s. ISBN 978-80-7372-803-8.

PROCES ROZHODOVÁNÍ V RÁMCI ZEMĚDĚLSKÉHO POJIŠTĚNÍ V PODMÍNKÁCH ČESKÉ REPUBLIKY

THE PROCESS OF DECISION MAKING IN THE AGRICULTURAL INSURANCE WITHIN THE CZECH REPUBLIC

Jana Šturcová

Vysoká škola manažerské informatiky a ekonomiky, a. s.
sturcova.jana@seznam.cz

Klíčová slova:

riziko – rozhodování – zemědělské pojištění – pojišťovny

Key words:

risk – decision making – agricultural insurance – insurance

Abstract:

The article deals with the decision-making of an enterpriser regarding the agricultural insurance. This decision-making is among others influenced by his attitude towards risk. The propensity to risk creates risk projects that can bring high profits, but also a considerable loss. Significant risk aversion may lead to the loss of competitive ability and subsequent withdrawal from the market. Agriculture has some features which set it apart from other sectors of national economy. Basic attribute stems from the fact that all processes are of biological origin. Insurance is one of a few possible financial management tools that can reduce the risks in agriculture.

Úvod

Zemědělství bylo kvůli svému charakteru vždy chápáno jako jedna z výroby s nejvyšší mírou rizika. Zemědělci musí čelit větší nejistotě a novým formám rizik. Závažné jsou dopady rizik, které vyplývají z nestability trhu, ekonomické odpovědnosti za škody způsobené zemědělskou činností na životní prostředí nebo ze škod způsobených jinými sektory s dopadem na zemědělství.

Rozhodování zemědělského podnikatele je ovlivněno též jeho postojem k riziku. Při sklonu k riziku vytváří rizikové projekty, které na jedné straně mohou přinést vysoký zisk, ale na druhé straně též značnou ztrátu. Je zřejmé, že úspěšný podnikatel musí v tržní ekonomice nést určité riziko. Výrazná averze k riziku může vést ke ztrátě konkurenčních schopností a následně k vyřazení z trhu.

Obvyklým nástrojem eliminace možných rizik v životě nebo v činnosti člověka je pojištění. Jeho princip spočívá v přesunu rizika na pojistitele za úplatu.

Tím se pojištění stává jedním ze základních komponentů ekonomického a společenského rozvoje, přestože samo jako instituce nezmenšuje rozsah nahodilých nebezpečí. [1, s. 17]

Rozhodovací proces v rámci zemědělského pojištění

Rozhodovací proces je třístupňový. První stupeň představuje rozhodování o výrobní struktuře. Druhý stupeň je rozhodování o intenzitě výroby. Třetí stupeň je realizace, jež představuje zajištění odbytu. Zde mohou nastat tyto možnosti – dlouhodobé smlouvy s odběrateli, individuální přístup na trh a kombinace předchozích způsobů.

Většina rozhodnutí probíhá v podmínkách nejistoty, za nichž má rozhodnutí více možných důsledků a není předem známo, který z nich nastane. Určitá nejistota vzniká proto, že nejsou známy procesy, které podmiňují určité události. Ani sebedokonalejší znalosti nezajistí jistou předpověď, protože některé ekonomické události jsou určeny náhodně. V případě zemědělských podniků se často jedná o nahodilosti přírody, jako je vývoj počasí.

Jestliže jsou známé výsledky rozhodnutí i jejich pravděpodobnost, potom jde o rozhodování v podmínkách rizika. V podmínkách rizika se podnik rozhoduje mezi několika možnostmi s různými výsledky. Na všechny tyto výsledky bere při svém rozhodování ohled, a to v závislosti na pravděpodobnosti, se kterou mohou nastat. Podnik se tedy nerozhoduje podle jistého, ale podle očekávaného výsledku.

Teoretickým přínosem systémového přístupu k úloze pojištění zemědělského podnikatele je klasifikovaná struktura obecného přístupu k analýze pojištění. Tento princip vychází z rozsáhlého počtu možných variant konkrétních individuálních podmínek, ve kterých zemědělský podnikatelský subjekt realizuje svoji výrobní činnost. Je nesporné, že metodologickým základem této systémové analýzy je strukturalizovaná pojistná matematika.

Po hlubší analýze lze však objektivně zjistit, že tento problém je mnohem složitější a tudíž objektivně kvantifikuje a kvalifikuje i „určitou míru rozpaků“, tj. váhání a rozhodování, zda v konkrétních výrobně-realizačních podmínkách pojištění uzavřít či nikoli.

Ve skutečnosti se zemědělský podnikatel bez ohledu na právní formu, kterou může být např. obchodní společnost, zemědělské družstvo nebo soukromý zemědělec (fyzická osoba) rozhoduje v konkrétních podmínkách nejen o struktuře výroby, ale zejména o přiměřené míře intenzity produkce. Zde mohou nastat tři základní alternativy:

1. hospodaření intenzivní,
2. hospodaření průměrné,
3. hospodaření extenzivní.

Existuje ovšem základní podmínka, že libovolný typ hospodaření musí vykazovat ekonomickou efektivnost, tj. přiměřenou míru rentability.

V současné době jsme svědky situace, že primární zemědělská produkce v České republice u většiny produkčních komodit vykazuje minimální, nulovou nebo dokonce zápornou míru rentability. Lze ovšem dosáhnout situace, aby optimalizací faktorových inputů a zvolenou hladinou intenzity bylo možné dosáhnout alespoň základní míry rentability, která umožňuje reprodukční schopnost podniku alespoň na úrovni prosté nebo mírně rozšiřující reprodukce. Základní podmínkou je ovšem dokonalý účetně-evidenční systém, který dynamicky v čase a prostoru výrobní struktury definuje jednoznačně jednotlivé náklady na definované, tj. využití faktorové toky, dále pak dokáže ve vztahu k realizované produkci a její realizační ceně v konkrétním časovém období jednoznačně odvodit individuální výrobkovou (komoditní) míru rentability. Je evidentní, že bez naplnění tohoto předpokladu, tj. dokonalé účetní evidence a dokonalého zmapování finančních toků, nelze daný problém jako systém řešit.

Rozhodování zemědělského podnikatele o pojištění je vždy dáno minimalizací nákladů. Zemědělský podnikatel se rozhoduje nejen o struktuře a intenzitě výroby, ale také o volbě ekonomických nástrojů, tj. nákladových toků včetně zajištění míry jistoty, tj. pojištění zemědělské produkce. Toto pojištění představuje klíčový reziduální nákladový input, který zvyšuje celkové výrobní náklady produkce. Jeho opodstatněnost spočívá v tom, že vymezuje základní podmínky pro minimalizaci principu rizika. Rozhodnutí o zemědělském pojištění evokuje tři základní varianty možné nastalé výrobní a finalizační situace zemědělského podnikatele:

- **situace příznivá** – ekonomický efekt, náklady vložené do pojištění snižují o příslušnou kvótu tento ekonomický efekt, tzn. jsou participačním faktorem ovlivňujícím snížení míry zisku,
- **situace průměrová** – je realizována při průměrné intenzitě, průměrné ceně, ale v průběhu ročního výrobního cyklu se může objevit negativní faktor, který je předmětem pojištění a toto pojištění umožní, že je realizována průměrná realizační cena s minimální kladnou nebo zápornou odchylkou od této ceny vyplývající z toho, zda pojistná událost nastane či nenastane v menším rozsahu.
- **situace, kdy dochází k negativnímu působení** celého systému přírodně-klimatických vlivů a může dojít i k živelním pohromám, takže výrobní produkce není realizována vůbec nebo pouze částečně anebo úplně ve zhoršené kvalitě. Z tohoto hlediska by realizovaná cena zdaleka nepokryla inputové nákladové faktory na tuto produkci. Realizace

pojistné události potom dorovnáva ztrátu na finalizační produkci na minimální, případně průměrné hodnoty dle situace.

Pojištění zemědělských rizik v České republice

Rizikovost zemědělské výroby v posledních letech stoupá a zasahuje ve stejnou dobu velká území. Příčinou jsou povodně, záplavy, sucha a doprovodné požáry, které ohrožují rostlinnou výrobu. Podobně ohrožují masová rizika i živočišnou výrobu – prasečí mor, kulhavka, slintavka, BSE, ptačí chřipka. Zemědělská rizika již přestávají mít charakter nepředvídané či nahodilé události a stávají se častou, téměř očekávanou hrozbou. Z toho důvodu se pojišťovny zdráhají zemědělce pojišťovat.

V roce 2000 nabízelo v České republice zemědělcům pojištění plodin a zvířat 11 pojišťoven. Dnes tyto produkty nabízí pouze čtyři pojišťovny.

Pokud jde o zemědělce, ti mají o toto pojištění zájem. S rizikem ale rostou i ceny pojistného. Stále větší počet zemědělských podniků má problém pojištění zaplatit. Zůstanou-li nepojištěné a dojde-li k větším škodám, budou se obracet na stát. Pojišťovny nemohou a nechtějí přijímat příliš vysoké riziko. Pokud ale nejsou škody pojištěny, musí se na jejich likvidaci podílet z ekonomických i politických důvodů stát. A právě výše zmíněný růst cen pojistného byl důvodem pro zavedení státní podpory pojištění. Ta se v České republice vyplácí od r. 2000. V roce 2004 byl změněn způsob výplaty dotací. Prostředky jsou vypláceny z Podpůrného a garančního rolnického a lesnického fondu. Ten poskytuje úhradu části vynaložených nákladů na pojištění plodin, hospodářských zvířat a na produkci lesních školek.

Závěr

Pojišťovny při tvorbě nabídky zemědělského pojištění mohou vycházet z objektivně koncipovaných statistických údajů realizací pojistných událostí v měřítku celé České republiky. Při volbě svých pojišťovacích strategií mohou vycházet ze širokého komplexu exaktně formulovaných výsledků jednotlivých pojistných událostí a s vysokou mírou nezávislosti mohou na bázi stochasticky orientované teorie pojistné matematiky stanovovat základní strategické varianty pojistných sazeb pro jednotlivé komodity, tj. výstupy zemědělských prvovýrobních procesů na zvolené jednotky těchto procesů. Pro zvolené časové období jednoho roku, popřípadě více let v koncepčním, tj. časovém horizontu 3 – 5 let, tyto sazby formulují do formy pevně stanovených peněžních hodnot s možnou modifikací pro různé typy pojistníků (resp. pojištěných) ve vztahu k dlouhodobým interakcím a celkovému objemu pojištění.

Zemědělský podnikatel vychází ze subjektivně hodnocené rozhodovací situace vedoucí ke krokovému (fázovému) analytickému postupu hodnocení vlastní výrobně ekonomické situace s ohledem na očekávaný průběh ročního výrobního cyklu. Na rozdíl od pojišťovny je vystaven celé řadě rizikových faktorů, kam patří zejména nákladový charakter průběhu ročních klimatických vlivů, jež se projevují nejen ve výsledném kvantitativním efektu rostlinné produkce, ale i při kvalitě a kvantitě zdrojů krmivové základny pro živočišnou výrobu ať již v oblasti objemových či koncentrovaných krmiv. Rozhodovací strategie zemědělského podnikatele je tudíž funkcí šesti kroků speciálních parametrických rozhodnutí.

Jsou to:

1. rozhodnutí o struktuře výrobního procesu, tj. rozhodnutí o poměrovém zastoupení jednotlivých dílčích výrobních procesů v jeho zemědělském podniku,
2. rozhodnutí o intenzitě výroby,
3. rozhodnutí o substituci faktorů a inputových investic do výroby,
4. rozhodnutí o užití produkce, tj. vnitropodnikové spotřebě a realizované finální produkci v podmínkách trhu,
5. rozhodnutí o struktuře nákladů a realizaci produkce při neurčitých tržních, tj. farmářských cenách,
6. rozhodnutí o míře stability vlastního podnikání realizované formou pojištění jednotlivých typů výrobních procesů. V rámci tohoto rozhodování ovšem objektivně posuzuje jednotlivé dílčí varianty, tj. varianta o intenzitě produkce a nákladovosti, varianta, zda daný výrobní proces pojistit či nikoli a dále jaký typ pojištění chce zvolit, tzn. stupeň a rozsah pojištění ve vztahu ke strategiím pojišťovny, se kterou chce dané pojištění uzavřít a do jaké míry je ochoten akceptovat strukturu kvantitativní nabídky zvoleného pojišťovacího subjektu.

Do budoucna by mělo v oblasti zemědělského pojištění dojít k určitým změnám. Cílem je vytvořit nový systém eliminace rizik v zemědělském podnikání. Vznikl by Fond nepojistitelných rizik, do něhož by finančně přispíval stát a odškodňoval by z něj pouze ta rizika zemědělské výroby, která nelze krýt pojištěním.

Literatura:

- [1] MAJTÁNOVÁ, A., DAŇHEL, J., DUCHÁČKOVÁ, E., KAFKOVÁ, E. *Teorie a praxe pojišťovnictví*. Praha, Ekopress, 2006, ISBN 80-86929-19-1

TROJÚHELNÍK PODVODU A NAVAZUJÍCÍ NOVÉ TEORIE FRAUD TRIANGLE AND FOLLOWING NEW THEORIES

Markéta Tondlová

Vysoká škola ekonomická v Praze

xtonm03@vse.cz

Klíčová slova:

zaměstnanecké podvody – korupce – trojúhelník podvodu – diamant podvodu

Key words:

occupational frauds – corruption – fraud triangle – fraud diamond

Abstract:

The aim of this article is to highlight the seriousness of occupational frauds. Based on the latest studies and researches it has shown that the topic of occupation frauds and corruption is still up to date. The author points out the shortcomings of the original theory of fraud triangle and also shows the advantages of the new expansion theories, which try to remove these shortcomings. These are mainly Fraud Diamond and MICE theory. In the article she also shows the share of different types of fraud losses arising from fraud, as well as the most common types of fraud that have been committed in the period 2008 to 2012.

Úvod

Z průzkumu asociace certifikovaných vyšetřovatelů podvodů plyne, že firmy každoročně v průměru přicházejí o pět procent svých příjmů v důsledku nej-různějších podvodů a machinací páchaných jak řadovými zaměstnanci, tak i členy vedení či přímo majiteli firem [1]. Organizace Transparency International uvádí ve své zprávě s názvem „Global Corruption Barometer“, že 51% respondentů z Evropské unie se domnívá, že soukromý sektor je zkorumpovaný nebo extrémně zkorumpovaný. V České republice se respondenti dále domnívají, že korupce v soukromém sektoru je na skoro stejné úrovni jako korupce v politických stranách. Dále 59% respondentů se domnívá, že akce vlády proti korupci jsou neefektivní [2]. Všechny tyto skutečnosti nejen že nepomáhají zaměstnavatelům vytvořit proti-podvodné prostředí v jejich společnostech, ale ani také v boji proti podvodům.

1. Zaměstnanecké podvody

Pro definici zaměstnaneckého podvodu můžeme využít vyjádření Asociace certifikovaných vyšetřovatelů podvodů (ACFE) [1], která uvádí: „využití zaměstnání pro osobní obohacení prostřednictvím úmyslného zneužití zdrojů zaměstnávající organizace“. Právě slovíčko „úmyslné“ hraje velkou roli především při vyšetřování a dokazování podvodů. Je nutné totiž podvod odlišit od omylu = neúmyslné chyby. Výše zmíněná asociace také rozeznává tři základní kategorie podvodů: zpronevěra aktiv, korupce a podvody spojené s finančními výkazy. V současné době je nutné si uvědomit, že aktivity se nerozumí pouze hmotná aktiva, ale hlavně nehmotná aktiva. Právě odcizení duševního vlastnictví ať už v podobě obchodní příležitosti či konkurenční výhody, jak nastiňuje např. Krause, J. a Javor, M. [3, 275] může mít pro organizaci fatální důsledky. I když první kategorie patří mezi nejčastější, působí organizacím nejmenší škody, na rozdíl od dvou dalších kategorií. Více v následující tabulce.

TAB. 1: Typy zaměstnaneckých podvodů

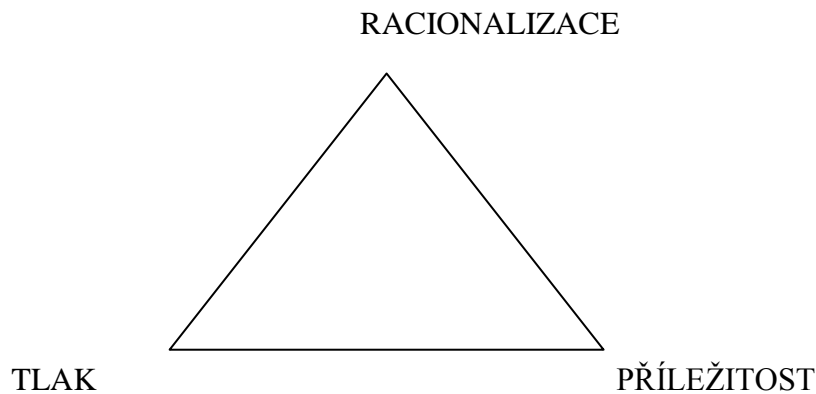
ROK		2008	2010	2012
<i>Zpronevěra aktiv</i>	Četnost výskytu (%)	88,7	86,3	86,7
	Způsobené škody (v tisících USD)	150 000	135 000	120 000
<i>Korupce</i>	Četnost výskytu (%)	26,9	32,8	33,4
	Způsobené škody (v tisících USD)	375 000	250 000	250 000
<i>Finanční výkazy</i>	Četnost výskytu (%)	10,3	4,8	7,6
	Způsobené škody (v tisících USD)	2 000 000	4 100 000	1 000 000

Zdroj: [1], upraveno

2. Trojúhelník podvodu

Teorie trojúhelníku podvodu, kterou prvně ve svém díle použil Dr. Donald R. Cressey [4], charakterizuje tři základní faktory, které vedou pachatele ke spáchání podvodu. Jde o TLAK, PŘÍLEŽITOST a RACIONALIZACI. Všechny tyto faktory jsou na vrcholech trojúhelníku, a pokud jsou splněny, tak podle Dr. Cressey nebrání nic tomu, aby zaměstnanec podvod spáchal. Tlak bývá nejčastěji charakterizován finanční tísňí či závislostí ať už na drogách, hrách či luxusním zbožím. Racionalizace představuje schopnost pachatele si své jednání obhájit jako správné. Poslední vrchol je zcela jasný. Podvod je možné spáchat pouze tehdy, když je k němu příležitost.

OBR. 1: Trojúhelník podvodu



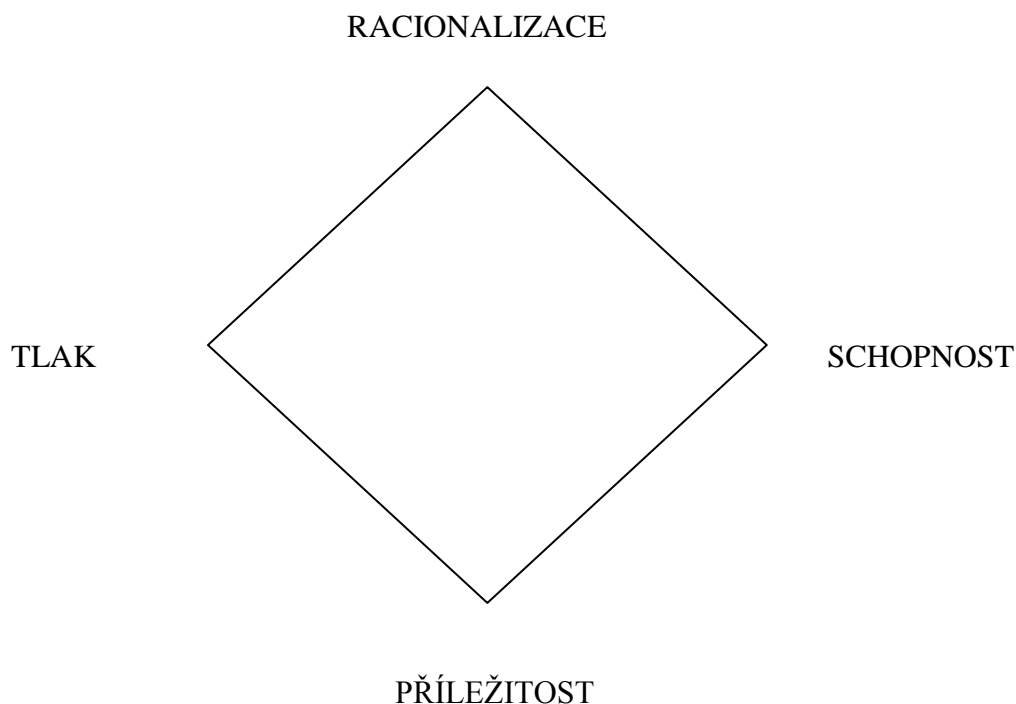
Zdroj: Autor

Hlavní nevýhoda tohoto trojúhelníku je fakt, že je postaven z pohledu pachatele podvodů. Zaměstnavatel tedy může ovlivnit pouze jeden faktor a to příležitost. I když existují tzv. varovné signály (red flags), že dochází k podvodu, většinou mu ostatní dva faktory bývají utajeny a jen zřídka je schopen je odhalit. I z tohoto důvodu existuje již nová teorie tzv. fraud diamant od autorů Wolfe, D. a Hermanson, D. [5].

3. Diamant podvodu

Jde o snahu rozšířit trojúhelník do podoby diamantu přidáním dalšího vrcholu „schopnost/způsobnost“ ke spáchání podvodu. Jak již bylo zmíněno výše, dva vrcholy trojúhelníku nejsou běžně viditelné a zaměstnavateli zůstávají většinou utajeny. Tento nedostatek by měl být právě odstraněn čtvrtým vrcholem diamantu a to posouzením, zda zaměstnanec je schopen podvod spáchat.

OBR. 2: Diamant podvodu



Zdroj: Autor

Čtvrtý vrchol reprezentovaný schopností či způsobilostí ke spáchání podvodu. Podle této nové teorie totiž, i když je zaměstnanec pod tlakem, i když si své nekalé jednání odůvodní a i když má příležitost, přesto ne všichni lidé jsou schopni podvod spáchat. Tato teorie vychází z toho, že aby byl člověk schopný spáchat podvod, musí:

- ✓ Být lhostejný vůči stresu
- ✓ Mít vyděračské schopnosti
- ✓ Zastávat vhodnou pozici
- ✓ Umět efektivně lhát
- ✓ Mít velkou sebedůvěru
- ✓ Umět dobře používat svůj mozek

Pouze pokud má pachatel všechny tyto dovednosti, pak je podle této teorie schopen podvod spáchat.

4. MICE

Další rozšíření původní teorie trojúhelníku spočívá v rozšíření definice prvního vrcholu na trojúhelníku a to faktoru TLAKU. Teorie publikována pod názvem MICE [6] z anglického (Money, Ideology, Coercion, Ego) vychází z faktu, že tlak, který je vyvíjen na pachatele nemusí být způsoben pouze finančními potížemi neboli potřebou dalších finančních prostředků (money). Vychází z toho, že pachatel může být ideologicky ovlivněn a tím pádem i pře-

svědčen, že jedná správně (ideology). Do této skupiny patří i teroristé, kteří podvodným jednáním získávají finanční prostředky pro své teroristické aktivity. Dalším důvodem vyvíjeného tlaku může být vydírání (coercion) a v neposlední řadě může být pachatel pod tlakem svého ega (ego), což může být způsobeno snahou zakrýt svou chybu či vyrovnání se vrstevníkům. V neposlední řadě i splnění očekávání své rodiny či známých. Právě tato teorie se osvědčila při vysvětlení největších podvodů této doby.

Závěr

I když teorie „Trojúhelník podvodu“ vznikla v padesátých letech minulého století, stále je hlavním východiskem pro zodpovězení otázky „Proč lidé páchají podvod?“. V posledních 10 letech přišli vědci s několika rozšířeními či úpravami, aby lépe vystihovala současnou situaci v podvodném jednání, či aby odstranili její nedostatky. Důležité je si uvědomit, že neustále přibývá podvodů a podvody také způsobují organizacím větší škody. V některých případech je i jejich dopad pro organizaci fatální. Podle průzkumu ACFE je nejčastějším způsobem odhalení podvodného jednání oznámení jiného zaměstnance [1]. Z tohoto důvodu by organizace neměly podceňovat toto zjištění a především formou prevence ať už školení či etického kodexu se snažit o odstranění podvodného jednání ze svého prostředí.

Poděkování:

Tento článek je zpracován jako jeden z výstupů vědeckého výzkumného projektu IGA 2 (VŠE IP 300040).

Literatura:

- [1] ACFE. 2012. *The 2012 Report to The Nations on Occupational Fraud And Abuse* [online]. [cit. 20.9.2012]. Dostupné na:
http://www.acfe.com/uploadedFiles/ACFE_Website/Content/rtnn/2012-report-to-nations.pdf
- [2] Transparency International. *Global Corruption Barometer report 2010* [online]. [cit. 13.10.2012]. Dostupné na:
http://www.transparency.cz/pdf/Global_Corruption_Barometer_report_2010_Dec2_.pdf
- [3] KRAUSE, J., JAVOR, M. *Konkurenční výhoda v globalizované ekonomice*, Hradecké ekonomické dny, Gaudeamus, 2006, 275 s. ISBN 80-7041-895-8
- [4] SCHAEFER, P. *Identify and Present Fraud, Embezzlement, Pilfering, and Abuse*, [online] [cit.16.11.2012] Dostupné na:
<http://www.businessknowhow.com/manage/employee-theft.htm>.

- [5] WOLFE, D., HERMANSON, D. *The Fraud Diamond: Considering the Four Element sof Fraud*. The CPA Journal, 2004. [online]
[cit. 24. 10. 2012] Dostupné na:
<http://www.nysscpa.org/cpajournal/2004/1204/essentials/p38.htm>
- [6] KRANACHER, M.J., RILEY, R., WELLS, T. J. *Forensic Accounting and fraud examination*. Wiley, 2010. ISBN 978-0-470-43774-2

FINANČNÍ AUTONOMIE OBCÍ A MĚST V ČR

FINANCIAL AUTONOMY OF MUNICIPALITIES IN CZECH REPUBLIC

Zuzana Khendriche Trhlínová

Vysoká škola finanční a správní, o.p.s

trhlinova@email.cz

Klíčová slova:

decentralizace – finanční autonomie – rozpočtové určení daní – legislativa – dotace

Key words:

decentralisation – financial autonomy – tax revenue allocation – legal framework – grants

Abstract:

Municipalities have nowadays possibilities to use many specific tools to support local development and to promote local economy. Processes of public administration reform scaled up competences as well as accountability of local governments in provision of different local public goods and services. Competences transfer to local level and growth of the local public expenditures and the charges wasn't balanced enough by transfer of fiscal competences. Non existence of local tax autonomy influences the independence of municipal possibilities to manage local development processes. The contribution is oriented to the actual tendencies and problems of the financial local autonomy in Czech Republic. Special attention is paid to the stability of legislative framework of fiscal local autonomy.

Úvod

Administrativní decentralizace otevřela obcím a městům významné možnosti pro definování priorit rozvoje místa i podporu socio-ekonomického rozvoje. Přenos kompetencí a zodpovědnosti za plnění veřejných služeb však nebyl současně vyvážen přenosem finančních pravomocí a posilováním finanční autonomie. Obce a města mohou samostatně rozhodovat o nakládání se svým majetkem a finančních prostředcích, mají ale minimální možnosti ovlivňovat strukturu a rozsah vlastních finančních příjmů.

Problematika vlastních finančních zdrojů, převážně daňových, je v ČR dlouhodobě předmětem diskusí mezi odborníky, zástupci ústředních orgánů státní správy a zástupci územní samosprávy. Obce a města dlouhodobě pou-

kazují na málo motivující a diskriminující pravidla, která nerespektují podnikatelské aktivity v území a přidělují finanční zdroje do území dle kritérií, která nejsou vždy relevantní ve vztahu k potřebám a přiděleným kompetencím územních samospráv. Současný systém přerozdělování daní ovlivňuje negativně především malé obce a malá města, která mají největší zastoupení z hlediska velikostních kategorií obcí (procentuální zastoupení obcí s počtem obyvatel do 2000 je 89.9 % z celkového počtu obcí v ČR) [7].

V souvislosti s uvažovanými reformami veřejných financí a posilováním fiskální decentralizace se často diskutuje o dílčích úpravách rozpočtového určení daní. Menší pozornost je věnována vlivu změn ostatních zákonů na hospodaření územních samosprávných celků. Cílem příspěvku je představit hlavní problémy současného systému financování obcí z hlediska autonomie a nezávislosti možností obcí a měst vytvářet a realizovat rozvojové strategie. Příspěvek byl zpracován v rámci řešení interního grantu Vysoké školy finanční a správní, o.p.s. Praha „Nezávislost samosprávy v Čechách (?)“.

1. Vlastní daňové příjmy a rozpočtové určení daní

Fiskální pravomoci obcí a měst nejsou jen výrazem politických a ekonomických vazeb mezi státem a územními samosprávami, ale jsou také předpokladem pro naplňování lokální autonomie a koncipování a realizaci lokálně diferencovaných strategií zaměřených na posilování jedinečné konkurenceschopnosti území. V tomto smyslu hraje významnou roli především míra autonomie v rozhodování o složení a struktuře vlastních příjmů. Mezi vlastní příjmy obcí a měst patří příjmy z vlastního podnikání, daň z nemovitostí, správní a uživatelské poplatky, kapitálové příjmy [4, 266]. Nejvýznamnější položkou v místních rozpočtech tvoří tzv. daňové příjmy, zejména příjmy ze sdílených daní, mezi něž patří podíl na výnosu DPH a zákonem definovaných příjmových daní. Tyto typy příjmů tvoří nadpoloviční podíl všech příjmů rozpočtů obcí. Na velikost a strukturu příjmů obcí a měst má vliv především zákon č.243/2000 o rozpočtovém určení daní, ve znění pozdějších předpisů [8]. Rozpočtové určení daní bylo v minulosti mnohokrát novelizováno, přesto jeho současná podoba stále nereflektuje základní rozvojové potřeby územních samospráv.

Problematika sdílených daní a mechanismu rozpočtového určení daní (tzv. RUD) je mnoha odborníky i zástupci českých obcí a měst často předmětem kritiky. Je poukazováno na skutečnost, že prostřednictvím aktuálního mechanismu rozpočtového určení daní mají především malé obce a města málo finančních zdrojů na financování vlastního rozvoje. [2, 112] Hlavní kritérium přidělování daní, kterým je počet obyvatel, nemusí být vždy relevantním indikátorem pro posouzení finančních potřeb obce. Je nezbytné vzít v úvahu

i další specifická kritéria, která odpovídají charakteru daného území i přístupům lokálních samospráv k podpoře rozvoje území. Na základě poznatků z terénu lze mezi tato další kritéria zařadit např. sociální principy (podíl dětí na celkovém počtu obyvatel obce, podíl seniorů, specifická sociální situace apod.), správně-administrativní principy (zohlednění správního obvodu obce a počtu osob ve správním obvodu), délka místních komunikací, vybavenost obce technickou infrastrukturou (podíl napojených obyvatel), počet nemovitostí (např. rekreační objekty), počet obyvatel zaměstnaných na území obce, rozloha obce apod. [2, 114]

Stát částečně reflektoval připomínky a návrhy zástupců obcí a měst a přistoupil v letošním roce k novelizaci zákona o rozpočtovém určení daní [8]. Očekává se, že novela RUD přispěje v následujícím roce (2013) k posílení daňových příjmů obcí a měst. Příčinou mají být především nově definované procentuální přiděly z celostátního hrubého výnosu jednotlivých daní (DPH, DPPO atd.) i zavedení nových kritérií, kterými se obce a města budou podílet na procentní části celostátního hrubého výnosu daní. Mezi novými kritérii se objevuje posílená váha koeficientu na obyvatele, novým faktorem je i počet dětí v mateřských a základních školách, mění se i kritéria postupných přechodů koeficientů z jedné velikostní kategorie obce do druhé. Tento očekávaný růst příjmů obcí a měst však bude ovlivněn celkovým vývojem ekonomiky a celkovým výnosem příjmů jednotlivých daní.

Obce a města některé změny v rozpočtovém určení daní vítají, upozorňují však na skutečnost, že nepokrývají všechna specifika a problémy, se kterými se v hospodaření s místními financemi setkávají. V této souvislosti je důležité upozornit na skutečnost, že součástí systémů místních daní a dotací jsou ve vybraných zemích EU některá další kritéria, např. sociální specifika a administrativní zatížení území (např. Francie, Německo aj.).

Ani nový systém daňových příjmů neobsahuje poptávané motivační prvky ve vztahu k soukromému sektoru, který působí na území příslušné obce nebo města. Vytváření politik podpory konkurenceschopnosti a inovačních přístupů vyžaduje stimulační prvek, kterým je vazba mezi místem podnikání a příjmem z tohoto podnikání. V tomto smyslu by bylo vhodné do systému rozpočtového určení daní zavést motivační prvky, které přispějí k posílení vazby mezi ekonomickými subjekty, které v obci podnikají, a místním rozpočtem. [2, 113] Tyto motivační prvky by měly brát v úvahu místo podnikání subjektů a nikoli oficiální sídlo firmy, neboť podnikatelské aktivity přinášejí obci nejen užitky ve formě zaměstnanosti a dalších ekonomických příjmů, ale také náklady ve formě správy a údržby komunikací, technické infrastruktury i znečištění prostředí.

Posílení vazby mezi místem podnikání a příjmy z tohoto podnikání by rovněž podpořilo vyšší míru motivace místních firem komunikovat se zástupci místní správy a aktivně se podílet na rozvoji obce a na vytváření a realizaci jejích strategických rozvojových opatření. Zkušenosti z terénních výzkumů ukazují, že zástupci větších i středně velkých měst neznají přesný počet podnikatelů v lokalitě. Obce a města zpravidla znají velké firmy, které u nich působí, ale celková čísla o počtech podnikatelů nemají a oficiálně je nemohou mít k dispozici. Malé obce mají lepší přehled o podnikatelích působících na jejich území. Zavedení daňové autonomie obcí a měst by přispělo i k růstu transparentnosti území a zvýšení povědomí o specifických příležitostech a možnostech rozvoje příslušného území.

Aktuální nastavení RUD nejen nezohledňuje specifika území, ale také negarantuje dostatečné prostředky pro realizaci rozvojových aktivit. Často je poukazováno na nespravedlnost celého systému přerozdělování příjmů, kdy na obyvatele malých obcí připadá procentuálně daleko méně prostředků než na obyvatele velkých měst. Zástupci malých obcí a měst často nazývají své obce termínem „Daňově znevýhodněná obec“ a zdůrazňují, že současný systém neodpovídá požadavkům a potřebám lokálního a regionálního rozvoje a může být i jeho významnou brzdou. V souvislosti s potřebou budování lokální a regionální konkurenceschopnosti je nezbytné věnovat těmto otázkám zvýšenou pozornost.

Vedle rozpočtového určení daní je nezbytné věnovat pozornost i dalším změnám legislativy a jejím dopadům na hospodaření obcí a měst. Příkladem takovýchto legislativních změn je např. změna sazby daně z přidané hodnoty, která má vliv nejen na příjmy obcí a měst, ale i na objem vydaných finančních prostředků. Růst sazby DPH nemusí mít jednoznačně pozitivní dopady do hospodaření obcí a měst, růst výdajových položek nemusí být vždy doprovázen adekvátním růstem příjmů.

2. Dotace v rozpočtech obcí a měst

Z hlediska hodnocení míry finanční autonomie obcí a měst je významným kritériem i podíl dotací na celkových příjmech. Dotace přidělované obcím a městům jsou vázány na priority a cíle centrálních institucí veřejné správy. Přidělováním těchto dotací jsou ovlivňovány i strategie a priority rozvoje lokalit. Váha dotací v rozpočtech obcí a měst určuje finanční závislost decentralizovaných jednotek na státní moci, především jedná-li se o poskytování dotací vázaných na jednoznačný účel.

Obce a města jsou v současnosti příjemci dvou typů dotačních titulů: účelových (vázaných na předem definované cíle, např. na sociální služby) a neúčelových (např. tzv. globální dotace, která zahrnuje finanční kompenzace za

výkon přenesené státní správy, finanční příspěvek na školství apod.). V roce 2013 dochází ke změnám pravidel i u těchto typů dotačních titulů. Např. globální dotace se přestane uplatňovat na podporu školství, kompenzace za financování mateřských a základních škol se stanou nově součástí sdílených daní. U mnoha obcí a měst může dojít k významným propadům finančních příjmů, neboť přidělované dotace se již nebudou vztahovat na žáky, kteří do škol obcí a měst dojíždí.

Ke změnám v příjmech obcí a měst bude docházet i v budoucnu v souvislosti s připravovanými sociálními a administrativními reformami. Výrazný dopad do rozpočtu obcí a měst by mohla přinést v současnosti diskutovaná reforma týkající se výkonu přenesené státní správy a posilování role obcí s rozšířenou působností (tzv. ORP). Otázkou k diskusi zůstává i výše a podoba nenárokováných dotací, jejichž prostřednictvím mohou obce a města financovat významné programy a rozvojové projekty. Tyto typy dotací jsou nyní v příjmech obcí zastoupeny jen minimálně. Růstem podílu těchto typů dotací a současně zpřesněním pravidel a metodiky pro jejich přerozdělování by mohla být podporována motivace obcí a měst realizovat rozvojové aktivity a procesy s ohledem na místní specifika.

3. Finanční kompetence obcí ve vztahu ke strategickému řízení

V současném řízení veřejného sektoru se často diskutuje o významu strategického řízení a plánování z hlediska posilování efektivity řízení [5, 311]. Jedním z nástrojů dlouhodobého plánování je i finanční management, který je vyžadován s důrazem na vyšší efektivitu plánování příjmů a výdajů obcí a měst. Jedním z nástrojů finančního managementu je v současnosti rozpočtový výhled, který je v horizontu tří let povinný.

Rozpočtový výhled je zpracováván na základě skutečnosti z minulých let, predikce ministerstva financí, která se týká výnosu sdílených daní a také aktuální legislativy. V souvislosti s častými změnami zákonů však dochází k výraznému výkyvu příjmů v rozpočtech obcí, což do značné míry snižuje možnosti obcí dlouhodobě plánovat svoje příjmy a výdaje. Pozornost by měla být v tomto smyslu věnována možnostem vytváření stabilního legislativního prostředí a fixování pravidel pro přidělování daňových příjmů a dotací na delší časové období (např. v Dánsku jsou pravidla pro přidělování dotací a daňových příjmů fixována na období čtyř let). Obecným problémem při přidělování dotací je rovněž metodika a kontinuita dotačních pravidel, jejich ustálení by přispělo ke zvýšení možností dlouhodobého plánování a řízení rozvojových procesů obcí i měst.

Závěr

Obce i města hrají a i v budoucnosti budou hrát významnou roli v podpoře konkurenceschopnosti území. Podpora rozvojových procesů na lokální úrovni bude ovlivněna lidskými zdroji, ekonomickým prostředím i schopností územních samospráv účelně a efektivně spravovat finanční prostředky, které mají, resp. budou mít k dispozici. Významnou roli zde hraje finanční kapacita obcí a míra jejich finanční autonomie.

Důležitá pozornost ze strany obcí a měst by měla být věnována dlouhodobému plánování finančních zdrojů a vytváření především vlastních zdrojů, včetně snižování závislosti na nestálých vnějších zdrojích. Úkolem státu a ústředních orgánů je vytvoření stabilního a transparentního právního i ekonomického prostředí, kde mohou obce a města dlouhodobě plánovat rozvojové priority i nástroje k jejich dosažení. Důležité je vytvoření takového právního prostředí, které se nebude měnit s ohledem na politické změny a které umožní dlouhodobé plánování a řízení finančních toků na úrovni obcí a měst.

Literatura:

- [1] KADEŘÁBKOVÁ, J., KHENDRICHE TRHLÍNOVÁ, Z. Rozpočtové příjmy malých obcí a měst a posilování lokální konkurenceschopnosti. In: JEŽEK, J., KAŇKA, L. (ed.), *Konkurenceschopnost a udržitelný rozvoj malých měst a venkovských regionů v České republice*. Plzeň. ZČU, 2011. ISBN 978-80-261-0094-2. s.109-117.
- [2] MATĚJČKOVÁ, O. Finance územních samospráv. In: *Veřejná správa* 7/2006.
- [3] PEKOVÁ, J., PILNÝ, J., JETMAR, M. *Veřejná správa a finance veřejného sektoru*. 3. aktualizované a rozšířené vydání. Praha: Aspi, 2008. 555 s. ISBN 80-7357-052-1
- [4] TRHLÍNOVÁ, Z. Modernizace veřejné správy a daňová autonomie obcí. In: WOKOUN R., MATEŠ P. (ed.), *Management regionální politiky a reforma veřejné správy*. Praha: Linde, 2006. 351 s. ISBN 80-7201-547-8
- [5] Závěrečná zpráva: *Analýza financování výkonu státní správy a samosprávy územních samosprávných celků, která poskytne relevantní množství dat pro přípravu nového zákona o RUD*. VŠE Praha, 2009
- [6] http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/regiony_mesta_obce_souhrn, cit. dne 25. 8. 2012
- [7] Zákon č.243/2000 o rozpočtovém určení výnosů některých daní územním samosprávným celkům a některým státním fondům (zákon o rozpočtovém určení daní). In: *Sbírka zákonů české republiky*. 2000, částka 73, s.3513-3515. Dostupná také z: <http://aplikace.mvcr.cz/sbirka-zakonu/>. Cit. dne 12.11.2012

**VYBRANÉ FAKTORY OVPLYVŇUJÚCE EFEKTIVITU SOCIÁLNEHO
DIALÓGU NA ÚROVNI MIESTNEJ A REGIONÁLNEJ SAMOSPRÁVY
CHOSEN FACTORS AFFECTING SOCIAL DIALOGUE EFFECTIVENESS
AT LOCAL AND REGIONAL SELF-GOVERNMENT LEVEL**

Monika Uhlerová

Univerzita Mateja Bela, Banská Bystrica

monika.uhlerova@umb.sk

Kľúčové slová:

sociálny dialóg – miestna a regionálna samospráva – členské krajiny EÚ

Key words:

Social dialogue – local and regional self-government – EU member states

Abstract:

Social dialogue in public administration in EU member states has been relatively developed, differences could be found in its form, intensity and legislative framework adjusting public administration functioning. The submitted contribution points to and names chosen particularities having impact on form, content and effectiveness of social dialogue in public administration in consideration of self-government, such as local self-government structure and functions; restructuring and modernization of local and regional self-government services; employee status; local self-government financing; and structure, models and context of collective bargaining.

Úvod

Sociálny dialóg predstavuje istú formu a spôsob sprostredkovania záujmov prevažne ekonomického a sociálneho charakteru, pričom cieľom je zachovanie sociálneho zmieru pri maximálnom dosiahnutí naplnenia záujmov zainteresovaných a reprezentovaných skupín [4,1]. V mnohých krajinách EÚ existuje istá podobnosť v kľúčových otázkach a problémoch majúcich dopad na efektivitu sociálneho dialógu. V prvom rade tieto súvisia s procesom modernizácie verejného sektora s potrebou vyššej efektivity, orientácie na zákazníka/občana a kvality poskytovaných služieb, ďalej s decentralizáciou verejnej správy s dopadom na financovanie verejnej správy a štruktúru zamestnanosti a v neposlednom rade s absenciou vytvorených funkčných štruktúr a mechanizmov pre sociálny dialóg v miestnej a regionálnej správe.

1. Kľúčové problémy majúce vplyv na sociálny dialóg v miestnej a regionálnej samospráve

Jednou významnou charakteristickou črtou sociálneho dialógu vo verejnej správe je vo väčšine členských krajín EÚ tzv. centrálny model (kolektívneho) vyjednávania na vrcholovej resp. národnej úrovni a absencia nižších štruktúr sociálneho dialógu na miestnej či lokálnej úrovni. *Štruktúra miestnej a regionálnej samosprávy* jednotlivých krajín EÚ je diferencovaná najmä v spôsobe jej rozvrstvenia. Vo väčšine krajín je územná samospráva členená do dvoch¹ alebo až troch úrovní² a niektoré členské štáty EÚ fungujú s jednovrstvovou štruktúrou miestnej samosprávy³. Dôležitejšie ako štruktúra miestnej a regionálnej samosprávy sú potom *funkcie*, aké jednotlivé úrovne plnia. Odlišnosti medzi jednotlivými krajinami sa vyskytujú najmä v obligatórnosti alebo fakultatívnosti poskytovania jednotlivých služieb jednotlivými úrovňami samosprávy a v jej kompetenciách [1, 126]⁴.

Rozsah otázok pokrytých miestnou správou má dopad aj na *výšku výdavkov* a takisto *počet a štruktúru zamestnancov* pracujúcich v miestnej či regionálnej samospráve. Organizačná štruktúra samosprávnych úradov je určená aj rozsahom kompetencií, ktoré samospráva dostala a vykonáva, pričom sa tak môže udiť dobrovoľným – demokratickým spôsobom (prípád Slovenska), nanúteným – centralistickým spôsobom alebo kombinovaným spôsobom [2, 34]. Uvedené ovplyvňuje aj *rozsah služieb*, ktoré sú zabezpečené tzv. outsourcingom, pričom v posledných rokoch sa rozšírila privatizácia v oblasti služieb všeobecného ekonomického záujmu. Hoci sa v širokom rozsahu vníma potreba modernizácie zabezpečovania verejných služieb, znaky dosahujúce tento stav sú kontroverzne prejednávané, hlavne v kontexte hlavnej úlohy zohratej službami všeobecného záujmu a dôležitosti udržania princípu vysokokvalitného zabezpečenia služieb. Nakoľko trend modernizácie, objednávania práce a privatizácie je rozsiahly tak v „starých“ ako aj v „nových“ členských štátoch, prejavuje sa tu dôležitosť sektorového sociálneho dialógu pre poskytnutie fóra za účelom výmeny skúseností týkajúcich sa dôsledkov, ako sú praktické rady o kvantite a kvalite personálu, sociálna implikácia a teritoriálna previazanosť.

Štruktúry kolektívneho vyjednávania pre sektory regionálnej a miestnej samosprávy sú vo všeobecnosti ovplyvnené aj *statusom, resp. postavením zamestnancov v sektore*. Napríklad v Estónsku, Litve, Bulharsku alebo Ru-

¹ napr. Česko, Rakúsko, Cyprus, Dánsko, Slovensko, Fínsko

² napr. Francúzsko, Belgicko, Nemecko, Grécko, Maďarsko, Poľsko

³ napr. Slovinsko, Estónsko, Bulharsko, Luxembursko

⁴ Jeden z kľúčových odlišujúcich znakov jednotlivých krajín môže byť v spôsobe a zodpovednosti za zabezpečovanie povinného vzdelávania a zdravotnej a sociálnej starostlivosti.

munsku termíny a podmienky pre štátnych úradníkov sú stanovené národnou legislatívou a/alebo bipartitným kolektívnym vyjednávaním medzi štátom a príslušnými odborovými zväzmi na národnej úrovni. Bulharsko je jednou z krajín, ktoré sformalizovali štruktúry sektorového sociálneho dialógu pre sektor miestnej a regionálnej samosprávy. Na Cypre, v Českej republike, Maďarsku, Malte, Poľsku, Slovensku⁵ a Slovinsku spôsob odmeňovania, termíny a podmienky pre všetkých pracovníkov štátneho a verejného sektoru sú stanovené cez bipartitné vyjednávanie so štátom na národnej úrovni. V Estónsku, Lotyšsku a Litve (v poslednom prípade s výnimkou štátnych úradníkov) sa bipartitné kolektívne vyjednávanie uskutočňuje na miestnej úrovni, kde sú aktívne odborové organizácie. Kde nie je táto situácia, termíny a podmienky sú stanovené jednostranne zamestnávateľmi.

Z pohľadu postavenia zamestnanca existujú dva základné *rozdiely v statuse zamestnancov*, ktoré ovplyvňujú obsah a spôsob kolektívneho vyjednávania na miestnej úrovni (ak toto prebieha). V prvej skupine krajín ako napr. Česko, Malta, Poľsko, Cyprus, Lotyšsko, Slovensko kolektívne vyjednávanie na miestnej úrovni prebieha podobne ako v súkromnom sektore a s pracovníkmi miestnej a regionálnej samosprávy sa zaobchádza ako s bežnými zamestnancami. Na druhej strane to ale neznamená, že sú platové podmienky všetkých zamestnancov v týchto krajinách dohodnuté výlučne prostredníctvom kolektívneho vyjednávania. Napríklad v Lotyšsku alebo v Poľsku, kde je sociálny dialóg vo všeobecnosti viac sústredený na lokálnej úrovni, kolektívne vyjednávanie prebieha len tam, kde sú odborové organizácie silné a dokážu zamestnávateľa prinútiť vyjednávať. V skutočnosti však neexistujú žiadne právne bariéry, ktoré by neumožňovali kolektívne vyjednávať v miestnej samospráve. Uvedené sa však nevzťahuje na zamestnancov, ktorí pracujú pre miestne orgány štátnej správy majúc tak špeciálny status štátneho zamestnanca (napr. Slovensko).

V druhej skupine krajín niektorí zamestnanci pracujúci v miestnej samospráve majú tzv. špeciálny status. V niektorých štátoch z týchto krajín môže kolektívne vyjednávanie prebiehať aj pre tých so špeciálnym statusom, ako aj pre tých bez neho. Ale sú krajiny, kde kolektívne vyjednávanie pre zamest-

⁵ Na Slovensku taktiež neexistuje špeciálny sociálny dialóg, resp. separátne kolektívne vyjednávanie pre územnú samosprávu, resp. regionálnu a miestnu samosprávu. Kolektívna zmluva vyššieho stupňa dohodnutá na centrálnej (národnej) úrovni pre zamestnancov pracujúcich vo verejnej správe (vo verejnom záujme) pokrýva tak aj zamestnancov pracujúcich v územnej samospráve. Tu sú pri kolektívnom vyjednávaní sociálnymi partnermi vláda (zastúpená vybranými ministrami) spolu so zástupcami samosprávy (Združenie miest a obcí Slovenska) a predsedovia ôsmich samosprávnych krajov na jednej strane ako zamestnávateľa a Konfederácia odborových zväzov SR a odborové zväzy zastrešujúce zamestnancov pracujúcich v štátnej a verejnej správe na strane druhej.

nancov so špeciálnym statusom neexistuje, ako aj krajiny, kde má kolektívne vyjednávanie pre uvedenú skupinu zamestnancov odlišné právne a procedurálne postavenie. V krajinách ako Bulharsko alebo Litva platové podmienky pre zamestnancov so špeciálnym statusom priamo bez vyjednávania určuje unilaterálne centrálna vláda. Tu je však potrebné zdôrazniť, že i keď sú platové podmienky pracovníkov so špeciálnym statusom stanovené zákonom, platové podmienky pre ďalších zamestnancov podliehajú kolektívnemu vyjednávaniu. V Maďarsku kolektívne zmluvy pre verejný sektor nie sú právne záväzné dovtedy, kým neboli implementované do národnej legislatívy. Na základe uvedeného môžeme spôsob stanovenia mzdových a pracovných podmienok pre pracovníkov verejnej správy rozdeliť do niekoľkých kategórií. Prvou je skupina krajín, kde sú pracovné a mzdové podmienky pre zamestnancov so špeciálnym statusom určené unilaterálne vládou. Do druhej kategórie patria prípady, kde vyjednávanie pre zamestnancov so špeciálnym statusom prebieha podobným spôsobom ako pre ostatných zamestnancov. V tretej skupine sa nachádzajú krajiny, kde sú mzdové a pracovné podmienky všetkých zamestnancov verejného sektora predmetom legislatívneho schválenia. V poslednej kategórii sa nachádzajú štáty, kde majú niektorí pracovníci v miestnej a regionálnej správe špecifický status, ale sú krytí kolektívnym vyjednávaním, ktoré k nadobudnutiu platnosti nevyžaduje legislatívu.

Z pohľadu *úrovne a štruktúry kolektívneho vyjednávania* môžeme rozlišovať tri rozdielne skupiny prípadov. V prvej skupine sa nachádzajú krajiny, kde sa kolektívne vyjednávanie a kolektívne zmluvy vzťahujú na celý sektor verejnej správy, zahŕňajúc tak aj územnú samosprávu⁶. Druhú skupinu tvoria prípady, kde sa realizuje kolektívne vyjednávanie síce na národnej úrovni, ale separátne aj pre územnú samosprávu, resp. miestnu a regionálnu samosprávu ako celok a nepokrýva komplexne celý verejný sektor⁷. Do tretej skupiny patria tie krajiny, kde sa vyjednávajú individuálne kolektívne zmluvy na miestnej úrovni už pre zamestnancov konkrétnej organizácie, úradu⁸.

Nedostatok štruktúr pre sektorový sociálny dialóg bol spočiatku spôsobený nestálosťou organizácií miestnej správy, nedostatkom ich zamestnaneckého personálu a nízkym organizačným stupňom zamestnávateľských organizácií. Keďže vnímanie a situácia v legislatíve, týkajúcej sa stavu organizácií miestnej správy, sa v niektorých krajinách začína meniť, podnecuje to zároveň rozvoj sektorového sociálneho dialógu. Je to dôsledkom uvedených zmien,

⁶ napr. Slovensko, Cyprus, Česká republika, Rumunsko

⁷ napr. Malta, Slovinsko

⁸ napr. Bulharsko, Estónsko, Litva, Lotyšsko, Poľsko

ale aj vplyvom množstva ďalších faktorov, medzi ktoré môžeme zaradiť napr. požiadavky pri vstupe do EÚ a dôrazy kladené EÚ na procesy a štruktúry sociálneho dialógu; podpora z národných vlád cez vývoj tripartitného fóra a cez požadované zmeny v legislatíve; zainteresovanie sa do európskych finančných projektov; podpora zo strany odborov a procesy európskych sociálnych partnerských organizácií a sociálneho dialógu na európskej úrovni. Kľúčové otázky súvisiace s miestnou samosprávou majúce dopad na samotný sociálny dialóg v sektore určite zahŕňajú problém *reformy štátnej/verejnej správy a nedostatok sektorových zamestnávateľských organizácií a absentujúce štruktúry sektorového sociálneho dialógu* pre miestnu samosprávu. Obdobie transformácií v samospráve v „nových“ členských krajinách EÚ bolo sčasti výsledkom základných sociálnych, politických a ekonomických zmien, ktorým musela čeliť väčšina krajín po zániku komunistického bloku, a uvedení sa do trhovej ekonomiky. Nielen štruktúry a zodpovednosti miestnej samosprávy sa museli prispôbovať, ale aj spôsob, akým sú financované a poskytované služby. Jedným z kľúčových problémov ovplyvňujúcich vývoj sociálneho dialógu v sektore miestnej a regionálnej samosprávy je vo väčšine krajín neprítomnosť organizácií miestnej samosprávy reprezentujúcich stranu zamestnávateľa, poverených zúčastnením sa na kolektívnom vyjednávaní. Hoci v niektorých krajinách, kde sa pokúšali vytvoriť takéto efektívne fungujúce zamestnávateľské organizácie, tieto boli potlačené samotnými orgánmi miestnej samosprávy, v ostatných krajinách existujú isté bariéry k orgánom územnej samosprávy, ktoré plnia funkcie zamestnávateľa. Rovnako ako existencia nestálosti zamestnávateľských organizácií, množstvo krajín má nestále štruktúry odborových organizácií v dôsledku malej koncentrácie partnerských vzťahov a obmedzený rozsah kolektívnych zmlúv. Tak isto fragmentácia odborových zväzov reprezentujúcich záujmy zamestnancov pracujúcich vo verejnej správe v niektorých krajinách⁹ vedie k oslabovaniu sociálneho dialógu. Uvedená roztrieštenosť môže mať korene politické, historické, štrukturálne, majetkové i personálne, čo je špecifickým znakom pre odbory v postkomunistickom regióne [5, 15].

Záver

V mnohých nových členských krajinách EÚ sociálny dialóg pre verejnú správu funguje na národnej (centrálnej) úrovni, kde sociálni partneri dohodnú kolektívnu zmluvu jednotnú pre verejnú správu. Separátny sociálny dialóg pre samosprávu nie je dostatočne inštitucionálne, ani štrukturálne podchytený a predstavuje subsidiárnu časť komplexného sociálneho dialógu pre verejnú správu na národnej úrovni. V niektorých nových členských kraji-

⁹ napr. Maďarsko, Slovensko

nách EÚ naopak funguje sociálny dialóg pre miestnu a regionálnu správu práve na lokálnej úrovni individuálne bez uchopenia vo vyšších zmluvách uzatvorených na centrálnej úrovni. Jednou z možností ako zabezpečiť vyššiu miestnu flexibilitu v takto zjavne centralizovanom systéme je, že miestne úrady unilaterálne zlepšia úroveň miezd pracovníkov nad rámec dohôd uzatvorených na národnej úrovni. Národné dohody môžu ponechať určitý priestor, aby miestne úrady mohli zmeniť určité aspekty mzdových a pracovných podmienok. Ďalšou možnosťou je, že národné dohody vytvoria základnú rámcovú dohodu, ktorá stanovuje celkovú hodnotu zvýšenia miezd, ktoré majú byť zaplatené, ale nezaobera sa otázkou, ako by toto zvýšenie malo byť rozvrhnuté do miestnych vyjednávaní. Tento prístup je využívaný najmä v škandinávskych krajinách.

Literatúra:

- [1] KOVÁČOVÁ, E. 2010. *Verejná správa na Slovensku. Úlohy a postavenie územnej samosprávy*. Banská Bystrica: FPVaMV UMB, 2011. 239 s. ISBN 978-80-557-0101-1.
- [2] KRÁLIK, J. 2007. *Samospráva a jej miesto v politickom systéme*. Banská Bystrica: Univerzita Mateja Bela, Fakulta politických vied a medzinárodných vzťahov, 2007. 176 s. ISBN 978-80-8083-386-2.
- [3] PRANDO, P. *Teórie a projekty talianskeho európskeho federalizmu*. Banská Bystrica: FPVaMV, 2010, 146 s. ISBN 978-80-8083-962-8
- [4] UHLEROVÁ, M. Vybrané problémy sociálneho partnerstva vo verejnej správe. *Decentralizácia a efektívnosť verejnej správy v podmienkach regiónov EÚ*, 2009, s. 1- 11. ISBN 978-80-8083-837-9.
- [5] UHLEROVÁ, M. Inštitucionalizovaný sociálny dialóg a jeho dosahy na postavenie odborov v post-komunistických krajinách strednej Európy. Prípadová štúdia Slovenska. *Politické vedy*, 2012, roč. 15, č. 1, s. 8 - 51. ISSN 1335-2741.

DOPLŇKOVÉ MĚNY A BANKA ČASU: MOŽNÉ POUŽITÍ VE FIREMNÍCH KLASTRECH

COMPLEMENTARY CURRENCIES AND TIME BANK: POSSIBLE USE IN COMPANY CLUSTERS

Lukáš Válek

Univerzita Hradec Králové

lukas.valek@uhk.cz

Klíčová slova:

doplňkové měny – banky času – firemní klastry

Key words:

complementary currencies – time banks – company clusters – clustering

Abstract:

This paper is focused mostly on the analysis of the development of complementary currencies in world, especially so called time banks with examples for possible application on Czech environment. There is also considered an opportunity to use similar system for tracking and control of the flows within company clusters, to raise their efficiency and competitive abilities. Time banks contain people in the similar way as clusters do with legal bodies, therefore exploitation of this similarity should not be missed.

Úvod

Problematika doplňkových měn (dále jen DM) je podrobena vážnému výzkumu mnoha institucí na světě a jedná se o velice široké téma. A to hlavně vzhledem ke značnému množství typů DM systémů, které zahrnují i tradiční neoficiální měny, barterové systémy, novější banky času nebo místní výměnné a obchodní systémy LETS (z anglického Local Exchange & Trading System). Oba z posledních dvou zmíněných mají stejné základní elementy a způsoby funkce, ale liší se ve svých cílech a také v druhu uživatelů, na které se zaměřují jejich služby. Pokud jde o tradiční systémy, ty jsou stále pozůstatkem dob minulých a ilustrují jak zboží, služby, peníze a jejich výměna probíhala dříve, předtím než se peníze samy staly zbožím. Zdá se, že moderní DM systémy jsou reakcí na fakt, že i když peníze představují etalon pro směnu skutečných zdrojů, v současné době se vyvinuli z jednoduchých zprostředkovatelů měny do stavu komodity [4]. Běžná směna předmětů a služeb, která je navázána na výkyvy hodnoty oficiální „makro“ měny, zprostředkovatelně trpí stejnými šoky jako ona, aniž by byla jejich původcem. Tento fakt společně s dalšími, vedl různé občanské iniciativy k řešení problému tvorbou

vlastních nezávislých, ale v některých případech na oficiální měnu převoditelných, doplňkových měn.

Specifickým druhem doplňkové měny, která vychází z potřeby rovné odměny za poskytnutou službu je takzvaná banka času (BČ) – anglicky Time bank. Většina těchto systémů je zaměřena na sociální stránku života, tam kde oficiální měny selhávají v podpoře potřeb svých občanů. Zdroje a literatura, která byla v souvislosti s tímto tématem nalezena, se zaměřuje skoro výhradně na takovéto sociální aspekty, ale existují i další možnosti rozvoje DM systémů. Aplikace v komerční sféře nebyla ještě důkladně prozkoumána a v zásadě není vyloučená ani aplikace v prostředí firemních klastrů. Základním předpokladem úspěchu systému, ať už banky času nebo doplňkové měny, je vždy adaptace systému na konkrétní kulturní a místní podmínky, a systém ne vždy funguje. Vlastně v mnoha případech neslavně zkolaboval. Aby se toto nestalo, je zapotřebí důkladný výzkum všech elementů svázaných s problematikou a se způsobem implementace na místní podmínky. Struktura dokumentu je následující. Nejprve prozkoumáme základní rozdělení doplňkových měn, poté obecné návrhy pro využití banky času a nakonec popis možného využití ve firemních klastrech následovaný závěrečnou diskusí výsledků.

1. Přehled systémů doplňkových měn

V mnoha zemích jsou banky času a obchodní systémy lokálních ekonomik (zmiňované LETS) funkční a běží po mnoho let. Zdroje hovořící o počtu funkčních LETS systémů a bank času se však liší. Tyto systémy se vyznačují mnoha podobnými vlastnostmi, ale jsou často pochopeny různě a jsou přizpůsobeny konkrétním potřebám a kulturním odlišnostem. Dané přizpůsobení jim dává schopnost přežít a zdá se, že není rozdíl mezi systémem doplňkové měny (dále DM) a běžnou firmou, protože obě entity se musí starat o potřeby svých zákazníků a musí zapadnout do kulturního kontextu. Originální myšlenka banky času pochází z původní ideje Edgara S. Cahna a jeho „Time dolaru“ z osmdesátých let minulého století [5]. Time dollar je základem, který vedl ke vzniku time banku, takzvané banky času. Banka času se ostatním DM podobá, ale při vývoji se ubírala jiným směrem a ve společnosti sleduje i v některých aspektech jiné cíle.

2. Základní rozdělení systémů doplňkových měn

Jak již bylo zmíněno, existují dva základní typy systémů DM. LETS a banka času. Většina LETS systémů je založena na alternativním měnovém systému, jinými slovy, LETS je hlavně měna navržená, aby vytvořila alternativní ekonomiku. Takovou ekonomiku, která se snaží nabídnout více méně to samé

jako globální tržní ekonomika, ale na více kultivovaném, humánním a udržitelném základě. Snaží se prokopat vlastní cestu pro komunitní ekonomiky uvnitř té globální [2]. Banky času, na které se zaměřujeme, reprezentují ideu reciproční výměny práce a služeb, takže jedna „hodina“ za každou hodinu vykonané činnosti může být kdykoliv vybrána druhou stranou požadavkem na hodinu práce na oplátku [5]. V zásadě je banka času také systémem LETS, ale obohaceným o rovnováhu mezi tím kdo dává a tím kdo bere. Jak již bylo uvedeno výše, celý nápad s bankou času vzešel z původních „Time dollarů“, tedy vlastně formy doplňkové měny. Time dollars nebyly pokusem vytvořit nezávislý trh. Byly navrženy pro v základu odlišnou ekonomiku, ekonomiku domova, rodiny, sousedských vztahů a komunity. Ony jsou základem ekonomiky. Tato základní ekonomika existuje bok po boku s komerčním světem nezávisle na médiu, které je používáno k naplnění transakcí [2]. Time dollar a LETS jsou oboje místní měny, obě neberou v potaz úrok. Obě usilují o posílení místní ekonomiky, snaží se podržet místní kapacity a odrazit nebo zrušit toxické dopady globální ekonomiky. Time dollars fungují na principu hodina=hodina práce jakékoliv osoby bez ohledu na to jakou službu nabízejí. LETS pracuje jako barterová měna, odráží tržní oceňování lépe, i když ceny jsou určovány hodnotou směny pro každého jedince [2]. Banka času je postavena na několika základních elementech [5], [7]):

- Všichni jsme aktiva – každý člověk má čím přispět
- Změna definice práce – odměňování za práci v naší společnosti tím, že vytvoříme měnu, která platí lidem za to, že pomáhají jeden druhému a vytvářejí lepší místo k životu
- Reciprocita – dávat a získávat jsou základní lidské potřeby, které pomáhají budovat vztahy a důvěru
- Sociální síťování – budování sociálního kapitálu je velice důležité a přínaléžitost do sociálních sítí dává našim životům více důležitosti
- Respekt – podpora respektu lidí k ostatním v komunitě

3. Možnosti implementace banky času

Jak již bylo vysvětleno v předcházejícím textu, rozsah aktivit systémů DM je velice široký a v každé zemi bývá adaptován na konkrétní místní podmínky a místní mentalitu. Taková adaptace je nezbytná pro plynulou funkci projektu DM, protože v každé zemi mohou být určité překážky v jeho funkci. České prostředí je specifické svým konzervativním přístupem k novým věcem a opatrností k případným pokusům o podvod. Toto chování je ve světle historických i novodobých událostí, zcela pochopitelné, bohužel se ale zdá, že neblokuje tak důkladně skutečné podvodné pokusy tak jak by mohlo, i pokusy o zlepšení společenské situace obecně. Proto by měly být vyvinuty metody

implementace k překonání této očekávané rigidity a odporu přijmout „podezřele“ prospěšný koncept systému banky času [6].

Je několik oblastí, kde je možné systém banky času aplikovat a to v různých formách:

- Mezi studenty
- Ve firemních klastrech
- Na úřadu práce
- V rámci neziskových organizací
- Vytvořit skupinu profesionálů seniorů

V rámci všech navržených oblastí by bylo možné vytvořit zájmové skupiny využívající systém a není důvod, proč by se časem nemohly propojovat mezi sebou a získávat tak výhody spolupráce jedné s druhou. Protože čím více osob bude systém obsahovat, tím jednodušeji se budou nacházet partneři pro výměnu s odpovídajícím profilem.

4. Aplikace na firemní klastry

Na katedře informačních technologií fakulty informatiky a managementu univerzity Hradec Králové existuje také specifický výzkum zaměřený na hodnocení práce a efektivnosti firemních klastrů. Sdílení zdrojů a znalostí je nezbytné a nabízí se myšlenka, že systém, který by mohl být vyvinut pro sdílení služeb a znalostí v rámci banky času by po adaptaci mohl být užitečný i zde. Výzkum už běží po třetí rok. Jedním z výsledků byla i případová studie zaměřená na spolupráci mezi Czech Stone Cluster a bezprostředním okolím včetně municipalit v projektech regionálního rozvoje. Z položky „příležitosti“ z provedené SWOT analýzy stojí za to zmínit následující body, které mohou být vztaženy k problematice banky času [3]:

- Vzájemná propagace místa a klastru
- Prohlubování místní a regionální identity místní populace a posilování společenské soudržnosti
- Spolupráce

Stejně jako klastry jsou zasítované organizace, které reprezentují skupinu firem na bázi formálních a neformálních vztahů, které se snaží získat konkurenční výhodu vzájemnou spoluprací. Tato spolupráce je výhodná jestliže firma sama není schopná získat dostatek zdrojů nebo znalostí [1]. Důležité jsou i sítě kontaktů a úzkých vazeb mezi společnostmi v regionu, které zvyšují schopnost mobilizovat zdroje, informace a schopnost reagovat flexibilněji. Důvěra je zde základním předpokladem převážné většiny ekonomických transakcí a ta je vytvářena opakovaně úspěšnými transakcemi na základě re-

ciprocity a vzájemného zisku. Její vysoká úroveň je také vítána z hlediska ekonomické efektivity [1].

Kdybychom zaměnili ve zmiňovaném zdroji slovo „klastř“ za systém DM, nebude rozdíl v jejich potřebách jakožto v síti a z výše popsaného vyplývá, že základní části cílů klastřů se shodují s základními cíly systémů DM. Klastř jsou složeny z právnických osob, stejně tak jako každá jiná zájmová skupina je tvořena fyzickými osobami. Z posledních řádků můžeme lehce vyvodit, že stejně jako firmy v klastrech i běžní občané sdílejí své znalosti a zdroje v LETS a bankách času, proto je aplikace takového systému v rámci firemních klastřů příležitostí, která by neměla zůstat nevyužita.

5. Výsledky a diskuse

Tento výzkum je součástí primárního výzkumu, jehož účel je poskytnutí základních informací pro první kroky systému banky času v Čechách v novém pojetí. Je zřejmé, že spousta přístupů by mohla být přejata ze zahraničí, nicméně bude potřeba provést testování v terénu a zjistit skutečný stav a systém adaptovat podle jeho vývoje. Dalším krokem do neznáma může být inkluze komerční sféry. Klíčová otázka je, zda to bude možné a zda nebude nutné zamyslet se nad samostatným systémem na podobné bázi, zaměřeným na použití například uvnitř firemních klastřů. Z komerční sféry jsou klastř nejvhodnějším prostředím pro rozvinutí takového systému, který bude mít vlastnosti banky času. Jak již bylo popsáno výše, stejně jako lidská sdružení, i sdružení firem mají svoje společné znaky a tuto analogii je možné v tomto případě lehce využít. Plynulejší a transparentnější výměna v rámci klastřů by znamenala zvýšení konkurenceschopnosti a schopnosti reagovat na změny trhu pružněji napříč klastrem. Pokud jde o právní a daňový systém a jeho vztah k bankám času, této problematice je věnován oddělený dokument. V některých zemích jsou systémy doplňkových měn zdaněny, v některých ne a v některých legislativa chybí. Je tedy nutné zjistit i pozici českého práva.

Závěr

Doplňkové měny nabízejí skvělou možnost pro podporu lokálních ekonomik, ale banky času mají i další společenské dimenze. Tedy výsledným systémem, který si zaslouží širší implementaci je banka času, pro svoji univerzálnost využití a možnost další adaptace. Adaptace, které umožňují i zavedení v komerční sféře a tím otevírají možnosti nových přístupů a možností pro, možná netradiční, vývoj, který slibuje zajímavé výsledky zejména na poli regionální konkurenceschopnosti.

Poděkování:

Tento dokument byl vytvořen s podporou projektu specifického výzkumu „Applikace vybraných metod hodnocení klastrů v Královéhradeckém kraji“; a INDOP, projektu financovaného z ESF, identifikační číslo: CZ.1.07/2.2.00/28.0327.

Literatura:

- [1] BLAŽEK, J., UHLÍŘ, D. *Teorie regionálního rozvoje*, Praha. Karolinum, 2002.
- [2] CAHN, E.S. , On LETS and Time Dollars, *International Journal of Community Currency Research* 5, 2001, pp. 1-4
- [3] TROUSIL, M., JAŠÍKOVÁ, V., MAREŠOVÁ, P. Importance of Genius Loci in Destination Management by Shared Vision. In Urban sustainability, cultural sustainability, green development, green structures and clean cars. *Athens: World scientific and engineering academy and society*, 2011, s. 76 - 83
- [4] MOUATT, S. The case for monetary diversity, *International Journal of Community Currency Research* 14, 2010, pp. A17-28
- [5] OZANNE, L. K. Learning to exchange time: Benefits and obstacles to time banking, *International Journal of Community Currency Research* 14, 2010, pp. A1-16
- [6] VÁLEK, L. Development of a complementary currency system: the Czech position in the international kontext, *18th International Business Information Management Association conference*, Istanbul, Turkey, pp. 251-259, 2012, ISBN 978-0-9821489-7-6
- [7] *Банк Времени, Настольная книга клиента банка времени*, Нижний Новгород: Нижегородская служба добровольцев, 2011.

MÍSTNÍ AKČNÍ SKUPINA JAKO ZDROJ FINANCOVÁNÍ ROZVOJE REGIONU (PŘÍKLAD Z PRAXE)

LOCAL ACTION GROUP AS A SOURCE OF FINANCING FOR DEVELOPMENT REGION (EXAMPLE OF PRACTICE)

Pavla Varvažovská

Česká zemědělská univerzita v Praze

varvazovska@pef.czu.cz

Klíčová slova:

místní akční skupina – LEADER – regionální rozvoj – finance – strategický plán

Key words:

local action group – LEADER – regional development – finance – strategic plan

Abstract:

A membership in a Local Action Group (LAG) is the opportunity for getting financial means from the European program LEADER and in this way the LAG becomes an attractive partner of the regional development. Local action groups are established on the principle of partnership of public administration, entrepreneurial and non-profit spheres in a given region. A bottom-up principle supports the inclusion of local inhabitants into the solution of local problems and creates the space for cooperation and partnership. The aim of a theoretical part of the contribution is the Leader program introduction and the purpose of LAG. A practical part of the contribution is created by the results of a case study of a particular LAG.

Úvod

Současným základním strategickým dokumentem regionální politiky v České republice je Strategie regionálního rozvoje České republiky 2007 - 2013, který byl přijat usnesením vlády České republiky č. 560/2006 v květnu 2006. V závislosti na dokumentu byly vytvořeny programy pro rozvoj jednotlivých regionů. Základním programovým dokumentem České republiky pro využívání fondů Evropské unie v období 2007 až 2013 je Národní strategický referenčního rámce. Základem pro jeho zpracování byl Národní rozvojový plán České republiky přijat usnesením vlády České republiky č. 175/2006. Obsahuje globální cíl, specifické cíle a návrh operačních programů, které naplňují cíle.

Jedním z prostředků regionálního rozvoje je iniciativa LEADER (z fr. liaison entre les actions economic rural - propojování akcí hospodářského rozvoje venkova). Tato iniciativa vznikla v souvislosti s první reformou strukturálních fondů (1989 – 1993) jako nástroj prosazování opatření, na která je zaměřena pozornost Evropské unie. V roce 1991 započal program LEADER I s úkolem zlepšit rozvojový potenciál venkovských oblastí. Nezbytný důraz na místní rozvoj zajistily místní akční skupiny (MAS) tvořené zástupci veřejnosti, soukromého sektoru a dobrovolníků, kteří dohlíželi na uskutečňování místního programu LEADER. V současnosti probíhá LEADER 2007 – 2013, kterému předcházely programy LEADER I (1991 – 1994), LEADER II (1994 – 1999) a LEADER + (2004 – 2006). Program LEADER+ byl jednou ze čtyř iniciativ financovaných ze strukturálních fondů Evropské unie. Dne 23. května 2007 byl Výborem pro rozvoj venkova Evropské komise schválen programový dokument pro čerpání finančních prostředků z Evropského zemědělského fondu pro rozvoj venkova na období 2007 - 2013. Česká republika uskutečňuje politiku rozvoje venkova v období 2007 – 2013 prostřednictvím Programu rozvoje venkova ČR (PRV) na období 2007 – 2013, který zajišťuje působení Evropského zemědělského fondu pro rozvoj venkova, blíže specifikuje v souladu s nařízením Rady (ES) 1698/2005 čl. 15 strategie v jednotlivých osách stanovených Národním strategickým plánem rozvoje venkova do prováděcí úrovně a zajišťuje tak jeho efektivní realizaci. Řídícím orgánem PRV je Ministerstvo zemědělství ČR, zprostředkujícím orgánem pak Státní zemědělský intervenční fond (SZIF). [1]

Program rozvoje ČR obsahuje podpory pro čtyři základní oblasti. První oblastí podpory je zlepšení konkurenceschopnosti zemědělství a lesnictví, druhou oblastí je zlepšování životního prostředí a krajiny, třetí oblastí je kvalita života ve venkovských oblastech a diverzifikace hospodářství venkova, čtvrtou oblastí podpory je LEADER.

LEADER je tedy nejen metoda určená k rozvoji venkova, jejíž důležitou součástí je strategie místního rozvoje, partnerství veřejného a soukromého sektoru, přístup zdola, uplatňování inovačních přístupů, projekty spolupráce, vytváření sítí místních partnerství, ale také je názvem čtvrté oblasti podpory PRV. Tato IV. osa se dále dělí na Opatření IV. 1. 1 - Místní akční skupina, Opatření IV. 1. 2 - Realizace místní rozvojové strategie a Opatření IV. 2. 1 - Realizace projektů spolupráce. Pro Českou republiku je vyčleněno z evropských fondů 26,69 miliardy eur. Osa LEADER tvoří 5 % z celkové alokace finančních prostředků PRV ČR na období 2007 – 2013. [2]

Cílem stati je ukázat na příkladu z praxe, jak lze prostřednictvím aktivit MAS získat finanční prostředky na rozvoj regionu. V první části stati jsou uspořádány informace o místní akční skupině působící v západní části jižních Čech,

kteřá využívá svůj potenciál životního prostředí jako možnost rozvoje cestovního ruchu. Práce vychází především ze studia dokumentů, sekundární analýzy dat a výstupů nestandardizovaných a polo-standardizovaných rozhovorů se zástupci státních, nevládních i podnikatelských subjektů, kteří se podíleli na úspěšných projektech.

1. Občanské sdružení CHANCE IN NATURE - LAG

V evropském programu LEADER+ bylo zaregistrováno o. s. LAG CHANCE IN NATURE - LAG, se sídlem na Obecním úřadu Vlachovo Březí, dne 21. dubna 2004. Založeno bylo původně jako MAS Vlachovobřezsko. Po připojení mikroregionu Prachaticko a Věneć, vznikla nová struktura i současný název. Cílem sdružení je maximální využití potenciálu území a zajištění trvale udržitelného rozvoje s ohledem na ekologické principy. Tento rozvoj může být zajištěn pouze prostřednictvím partnerství všech aktérů na území, proto se místní akční skupina stala zázemím a způsobem komunikace a realizace rozvojových plánů také při využití finanční podpory z programu LEADER 2007 - 2013. Místní akční skupina reprezentuje region a realizované projekty doma i v zahraničí a navazuje kontakty s partnery na místní, regionální, národní i nadnárodní úrovni. Na území občanského sdružení CHANCE IN NATURE - LAG o rozloze 458,82 km² žije dle monitoringu 39 obcí ke dni 31. 10. 2011 celkem 26 676 obyvatel. [3]

Zkušenosti získané v programu LEADER+ místní akční skupina využívá při aktivitách spojených se současným programem LEADER 2007 - 2013. Aktivně propaguje úspěšné projekty, došlo k rozlišení pravidel stanovených centrálně a pravidel samotné MAS, sdružení se zapojilo do aktivity „Projektový manažer“ s cílem pomoci připravovat a plánovat projekty. Kontrol projektu se vždy účastní v souladu s pravidly PRV IV. 1. 1 a IV. 1. 2 zástupce MAS, došlo k jasné definici uznatelných výdajů a způsobu financování celého projektu Občanské sdružení CHANCE IN NATURE - LAG MAS patří k MAS vybraných Ministerstvem zemědělství pro financování z PRV ČR 2007 až 2013. Z informací získaných v průběhu rozhovorů s manažery MAS bylo zjištěno, že v období 2007 až 2013 zde byly vyhlášeny čtyři výzvy k předkládání návrhů a následné kontroly formální relevance a přijatelnosti.

2. Šetření v terénu

Z informací získaných při rozhovoru s manažerem MAS bylo zjištěno, že v období 2007 - 2013 byly doposud vyhlášeny čtyři výzvy k předkládání projektů s následnou kontrolou formálních náležitostí a přijatelnosti. V rámci 1. výzvy bylo přijato a uskutečněno 13 projektů: fiche č. 2 - 3 projekty, fiche č. 4 - 3 projekty, fiche č. 5 - 7 projektů. Celková alokace dotačních prostředků činila 5 543 873,00 Kč. Z 15 předložených projektů žadateli o. s. CHANCE IN

NATURE - LAG ve 2. výzvě ze pouze 11 splnilo podmínky přijatelnosti a administrativní kontrolu SZIF. Přijaté projekty dle fichí: fiche č. 2 - 4 projektů, fiche č. 3 - 4 projekty, fiche č. 6 - 3 projekty. Konečná celková alokace činila 3 827 128,00 Kč. 3. výzva k předkládání žádostí o dotaci na realizaci projektů byla vyhlášena občanským sdružením a přijaté žádosti dle fichí: fiche č. 2 - 5 projektů, fiche č. 3 - 3 projekty, fiche č. 5 - 6 projektů, fiche č. 6 - 1 projekt. Konečná celková alokace pro 3. výzvu 3 810 873,00 Kč. V rámci 4. výzvy LEADER bylo podáno 17 žádostí s celkovou hodnotou projektů ve výši 8 454 951,00 Kč. Celková hodnota požadovaných dotačních prostředků je 6 195 700,00 Kč, alokovaná částka je pouze 4 mil. Kč. Podané projekty dle fichí: fiche 2: 3 projekty, fiche 4: 7 projektů, fiche 5: 7 projektů. 16 projektů splnilo administrativní podmínky i kritéria přijatelnosti a postoupilo do dalšího kola hodnocení, všechny projekty byly úspěšné. V programovém období 2007 – 2013 bylo dotacemi přiděleno již 13 181 874,00 Kč (viz Tabulka 1). V každém kole výzvy bylo rozděleno více jak 3 mil. Kč. Nejvíce finančních prostředků bylo přiděleno na projekty na vytvoření zázemí pro společenské, kulturní, spolkové a církevní aktivity (opatření č. 5), na zlepšení technické a dopravní infrastruktury a vzhledu obcí (opatření č. 3), dále pak na podporu zakládání podniků a jejich rozvoje (opatření č. 2).

Z uvedených dat je zřejmý zájem o dotace z MAS. Ve většině fichí převyšovala poptávka nad nabídkou finančních dotačních prostředků. Mezi žadateli a příjemci převažují obce. Ze 40 podpořených projektů bylo 19 podáno obcemi, 9 občanskými sdruženími, 8 fyzickými osobami a 4 společnostmi s ručením omezeným. Přestože je v současnosti v MAS sdruženo 39 obcí, pouze v 10 z nich byl, je či bude realizován schválený projekt. Nejvíce projektů předložil městys Strunkovice nad Blanicí (5 projektů), dále obec Šumavské Hoštice (5 projektů). Obec Malenice, obec Chlumany, obec Těšovice, obec Lažiště a město Husinec získaly finanční prostředky na 2 projekty. Zbýlé 3 obce realizovaly po jednom projektu.

TAB. 1: Přehled čerpání finančních prostředků v jednotlivých opatřeních

FICHE Č.	NÁZEV OPATŘENÍ (FICHE)	POČET PROJEKTŮ	VÝŠE DOTACE (Kč)	%
1	Spolupráce při vývoji nových produktů, postup a technologií (resp. inovací) v zemědělství	0	0,00	0
2	Podpora zakládání podniků a jejich rozvoje	12	2 306 519,00	17,50
3	Zlepšení technické a dopravní infrastruktury a vzhledu obcí	7	2 950 246,00	22,38
4	Občanské vybavení a služby	3	2 211 301,00	16,78
5	Zázemí pro společenské, kulturní, spolkové a církevní aktivity	13	3 634 751,00	27,57
6	Obnova a zhodnocování kulturního dědictví venkova	4	2 079 057,00	15,77
Celkem čerpáno v 1. – 3. výzvě		39	13 181 874,00	100

Zdroj: Informační materiály o. s. CHANCE IN NATURE – LAG

Závěr

Na základě zkušeností minulých let občanské sdružení CHANCE IN NATURE - LAG uspělo v programu LEADER 2007 – 2013. Rozvojový potenciál řešeného území a jeho další využití je zaměřen na rozvojové možnosti obcí, občanských sdružení, podnikajících fyzických i právnických osob. Zástupci těchto skupin patřili mezi realizátory úspěšných projektů první výzvy. Z projektů přijatých k financování z programu PRV je zřejmá téměř 100% úspěšnost MAS. Všichni oslovení žadatelé průběžně sledují činnost místní akční skupiny, ať se jedná o aktuální výzvy k podávání žádostí o dotace formou zveřejnění na webových stránkách www.chanceinnature.cz a formou tiskovin (Občasník z regionu místní akční skupiny, letáky, rozhovory v denním tisku) nebo o další aktivity přispívající k rozvoji regionu. Jak vyplynulo z rozhovorů oslovených realizátorů úspěšných projektů je důležitá jejich součinnost s MAS při konzultacích a veškeré administraci týkající se projektu. Jak vyplynulo z šetření, bez pomoci místní akční skupiny dochází ve fázi zpracování žádosti velmi často k odrazení žadatelů z důvodu nadměrného množství administrace a požadavků ze strany SZIF ČR. Spolupráce s MAS zkracuje časovou angažovanost žadatelů na přípravě žádosti. Z šetření tak vyplývá důležitost místní akční skupiny jako prostředníka při zpracování a podání žádosti o finanční podporu. K nejvážnějším problémům realizace patří předfinancování projektů a změna pravidel pro příjemce finanční podpory ze strany SZIF v průběhu realizace projektů. Řešení těchto problémů však není v kompetenci místní akční skupiny. Z provedených rozhovorů vyplynulo, že

existence MAS je plně podporována. Respondenti oceňují aktivity místní akční skupiny směřující k rozvoji území dle strategického plánu. Průběžné výsledky monitoringu plnění střednědobých cílů potvrzují správnost hlavních cílů a priorit.

Místní akční skupina aktivně propaguje úspěšné projekty, došlo k rozlišení pravidel stanovených centrálně a pravidel samotné MAS, sdružení se zapojilo do aktivity „Projektový manažer“ s cílem pomoci připravovat a plánovat projekty. Kontroly projektů se vždy účastní v souladu s pravidly PRV IV. 1. 1 a IV. 1. 2 zástupce MAS, došlo k jasné definici uznatelných výdajů a způsobu financování celého projektu.

Na závěr je nutno zdůraznit význam aktivit místní akční skupiny vedoucí k podpoře předložených projektů a tím k rozvoji regionu za pomoci finančních zdrojů z Evropské unie. V rámci činnosti sdružení komunikuje s fyzickými i právníckými osobami, občanskými sdruženími, obcemi a mikroregiony, což následně vede k vzájemné dlouhodobé spolupráci i v jiných směrech důležitých v rozvoji regionu.

Poděkování:

Poznatky uváděné v příspěvku vplynuly z řešení projektu IGA (20121038) PEF ČZU.

Poděkování patří paní Přílepkové, že umožnila vstup do prostředí vybrané Místní akční skupiny.

Literatura:

- [1] KUNEŠOVÁ a kol. *Evropská unie: vybrané kapitoly z pohledu ekonomů*. ZČU, 2005, Plzeň. ISBN 80-7043-390-6.
- [2] MZe (Ministerstvo zemědělství ČR), Program rozvoje venkova URL <http://eagri.cz/public/eagri/dotace/program-rozvoje-venkova-na-obdobi-2007/> [cit. 20. 9. 2012]
- [3] Web - CHANCE IN NATURE - LAG URL <http://www.chanceinnature.cz/partnerstvi/leader/> [cit. 21. 9. 2012]

TRŽNÍ STRUKTURY V HOTELNICTVÍ A LÁZEŇSTVÍ MARKET STRUCTURES IN HOTEL AND SPA INDUSTRY

Josef Vlček

Vysoká škola hotelová v Praze
vlcek@vsh.cz

Klíčová slova:

tržní struktury – monopolní konkurence

Key words:

market structures – monopolistic competition

Abstract:

This paper describes the branch structure of the hotel and spa industry. The most important factor that affects the formation of market structures is the market power of firms. The measurements of it are normally performed by the measuring of **market** concentration. The competitive environment in the analyzed segments is affected also by the dual structure of businesses. Category and class of accommodation facilities in the Czech Republic are creating a framework for the possible development of market structures. In the hotel and spa industry the monopolistic competition is the most common market structure.

Úvod

Počet hromadných ubytovacích zařízení (HUZ) v ČR se v letech 2001 – 2010 měnil z roku na rok. V roce 2001 bylo HUZ identifikováno 7 703 a v roce 2010 o 468 (o 6,1 %) méně, tj. 7 235.¹ [1, 40] „Popsaný vývoj však nelze hodnotit jednoznačně negativně, protože byl doprovázen naopak příznivou změnou struktury hromadných ubytovacích zařízení. Zvyšoval se totiž počet hotelů, zejména vyšších tříd (tří- až pětihvězdičkových o 535, z toho čtyřhvězdičkových o 284), a klesal počet zařízení poskytujících hostům nižší komfort (jedno- a dvouhvězdičkových hotelů ubylo 407, turistických ubytoven 193 a počet zařízení zahrnovaných do ostatních ubytovacích zařízení se snížil o 387). [1, 40] Obdobným vývojem prošlo v uplynulé dekádě lázeňství. V roce 2001 bylo evidováno 123 lázeňských ubytovacích zařízení, s celkovým počtem 23 394 lůžek, a v roce 2009 bylo provozováno již 162 zařízení a počet lůžek byl 29 695. [1, 82]

¹ Hromadné ubytovací zařízení je zařízení s nejméně pěti pokoji nebo deseti lůžky, využívané pro účely cestovního ruchu. Hromadná ubytovací zařízení zahrnují hotely, motely, botely, pensiony, turistické ubytovny, chatové oblasti a ostatní ubytovací zařízení (například léčebné lázně, rekreační zařízení podniků apod.).

Uvedené údaje svědčí o tom, že konkurenční struktura uvnitř segmentů hotelnictví a lázeňství se průběžně mění. Management firem působících na těchto trzích musí proto při tvorbě marketingových strategií analyzovat změny tržních struktur, aby mohl predikovat vliv diferenciací podniků na tvorbu cen. V příspěvku vycházíme z tradičního pohledu na odvětvovou strukturu ekonomiky a hospodaření podniku, který zobrazuje paradigma: struktura – chování - výkonnost. Předpokládáme, že chování jednotlivých firem v odvětví determinuje tržní struktura a ta zase předurčuje výkonnost odvětví.

Tržní chování firem (podnikatelských subjektů) v zkoumaných oblastech závisí rovněž na jejich sociálně ekonomické charakteristice. Z tohoto hlediska lze v segmentu hotelnictví nalézt duální strukturu podnikatelských subjektů, kterou představují:

- Profesionální firmy, charakterizované tržně konformním chováním, jednoznačně orientované na zisk.
- Rodinné podniky (většinou pensiony) se stabilní reprodukcí bez tendence k expanzi. Jsou sice orientovány na trh, ale jejich zisková motivace je modifikována, protože se orientují většinou na důchod chápaný jako rozdíl mezi příjmy a platbami externím dodavatelům.

V lázeňství dominují profesionální firmy, což je dáno jejich posláním, poskytovat léčebnou péči. Příspěvek je zaměřen na identifikaci převažující tržní struktury v segmentu hotelnictví a lázeňství.

1. Teoretické vymezení problematiky

Tržní struktury jsou formou projevu tržní síly podnikatelských subjektů na dílčích trzích. V reálné ekonomice dnes neexistuje rovnost ekonomických subjektů, ale produkce jednotlivých odvětví je výsledkem hospodářské aktivity různého počtu podniků s rozdílným ekonomickým potenciálem.² Tato skutečnost je výsledkem změn, které provázely vývoj tržních subjektů kapitalistického hospodářství, po stránce technické, organizační, ekonomické a vlastnické.

V odvětvích, jejichž produkci vyrábí ohraničený počet výrobců, kteří mají určitou volnost při rozhodování o své ceně, vzniká nedokonalá konkurence. Tržní síla podniku, jež je založená na jeho podílu na trhu nebo na nemožnosti kupujících získat za jeho produkt náhradu, mu umožňuje ovlivňovat celkové množství produkce nabízené na trhu a kontrolovat jeho cenu.

„V nedokonalé konkurenci mají jednotlivé firmy na daném trhu určitou sílu....

² Tržní struktura odvětví označuje organizační charakteristiky odvětví, z nichž nejdůležitější jsou počet a velikost prodávajících, rozsah koncentrace a kooperace firem a stupeň homogenosti nebo heterogenosti jejich produktů.[5, 568]

Mezi určující faktory tržní síly se řadí:

- Počet výrobců
- Velikost každé firmy
- Překážky vstupu (bariéry vstupu)
- Dostupnost náhradního zboží“. [6, 191-192]

Standardně se k měření tržní síly používají míry koncentrace. Nejčastěji je sledován procentuální podíl omezeného počtu (čtyř, pěti) firem na celkové hodnotě produkce, event. zaměstnanosti v daném odvětví. Tito ukazatelé dávají do souvislosti tržní podíl firmy (její velikost) s celkovým objemem trhu a „...obrážejí jen velmi nedokonale skutečnou nerovnost mezi většími a menšími výrobními jednotkami“, která „...má zásadní význam pro zkoumání forem trhu“. [2, 20]

Měření tržní síly firem je spojeno s řadou dalších metodologických problémů. Například z analýzy lokálních monopolů vyplývá, že i „malá firma může mít velkou sílu na relativně malém trhu“. [6, 192] Znamená to, že tržní síla nesouvisí jen s velikostí firmy. Malé firmy také získávají monopolní sílu prostřednictvím inovací (v uplynulém století se zasloužily o více než polovinu nejvýznamnějších vynálezů). Míry koncentrace nezohledňují dopad konkurence z jiných odvětví a měří se v úzce definovaných trzích. Situaci na trhu ovlivňuje i koordinace rozhodování mnoha samostatných subjektů, které takto mohou uplatnit svoji tržní sílu. Tradiční měření ekonomické síly pomocí koncentračních poměrů je rozšiřováno o Herfindalh-Hirchsmanův index (HHI), který lépe zohledňuje postavení dominantních firem.³

V tržních ekonomikách je většina odvětví nedokonale konkurenčních a firmy tak mají možnost ovlivňovat tvorbu cen ekonomických statků, jež vyrábějí a nabízejí zákazníkům. Nedokonale konkurenční trhy se na straně nabídky člení na tři základní typy tržní struktury: monopol, oligopol a monopolní konkurence.

2. Identifikace tržní struktury v hotelnictví a lázeňství

Tržní struktura v segmentu hotelnictví a lázeňství je významně ovlivněna Oficiální jednotnou klasifikací ubytovacích zařízení České republiky, protože na začátku podnikání je každý podnikatelský subjekt objektivně nucen zvolit si příslušnou kategorii a třídu ubytovacího zařízení.⁴ Statistická šetření, kte-

³ Tento index se počítá jako součet čtverců procentuálních tržních podílů všech účastníků daného trhu. Při dokonalé konkurenci se HHI rovná nule a při absolutním monopolu 10 000. Jeho využití komplikuje zjišťování tržních podílů firem v reálné ekonomice.

⁴ Tato klasifikace rozlišuje kategorie ubytovacích zařízení (druh ubytovacího zařízení): hotel, motel, penzion, ostatní ubytovací zařízení a dependance, kterým mohou být přiděleny třídy (podle vybavení a poskytovaných služeb): Tourist, Economy, Standard, First Class, Luxury (jedna až pět hvězd).

rá v HUZ provádí Český statistický úřad, poskytují poměrně podrobné údaje o počtu hotelů a podobných ubytovacích zařízeních v krajích a turistických regionech. Tyto informace jsou potřebné při analýze teritoriálních aspektů koncentrace a při zkoumání intenzity konkurence, která je zprostředkovaně ovlivňována existencí substitutů. Například pro rezidenty představuje ubytování v zahraničí alternativu vůči domácí nabídce, je tedy substitutem.

Míra koncentrace není v ČR v segmentu HUZ standardně zjišťována. Za náhradní ukazatel, který umožňuje popsat tržní strukturu v hotelnictví a lázeňství, lze považovat ubytovací kapacitu hotelů a lázeňských domů. Největší vypovídací hodnotu má počet lůžek, event. počet pokojů. Tyto údaje jsou sledovány podle kategorií ubytovacích zařízení v ČR. [3, 161] Kategorie a třídy ubytovacích zařízení tak rozdělují nabídku hotelů a podobných ubytovacích zařízení na jednotlivé segmenty, resp. „...skupiny podniků, které jsou navzájem v přímé konkurenci“. [2, 29] Jednotlivé subjekty v každé skupině přitom disponují ve svém přímém okolí faktickým monopolem nabídky, který je diferencuje a jehož monopolizovatelnou podmínkou je nejčastěji značka a umístění v dané lokalitě.⁵

Toto rozlišení vychází z empirického poznatku, který je verifikovatelný v každé lokalitě, tj. na určitém vymezeném teritoriu. Lze konstatovat, že každý hotel konkuruje přímo pouze s nemnoha jinými hotely, které konkurují nevelkému počtu dalších hotelů a řetězec těchto skupin vytváří celý trh hotelnictví. Nedokonale konkurenční trh hotelnictví není roztržštěn na izolované podnikatelské celky, ale je rozdělen na segmenty, jež jsou rozhodující pro teoretickou analýzu koncentrace. Dostupná data umožňují analyzovat tyto segmenty (skupiny): hotely *****, hotely ****, ostatní hotely (tj. hotely Tourist, Economy, Standard) a pensiony. Významný vliv na počet hotelů v jednotlivých skupinách má rozpočtové omezení zákazníků, které bezprostředně odráží důchodovou situaci hostů a zprostředkovaně celkový stav ekonomiky v daném státě.

Rozlišení podle lůžek představuje tzv. „technickou koncentraci“, která má z hlediska analýzy tržních struktur největší význam (poskytuje tzv. tvrdá data), neboť „...dovoluje mj. pominout otázku pohybu cen“. [2, 19] Ekonomická a finanční koncentrace v odvětví jsou odvozeny od technické koncentrace.

Podniky v dané skupině v zásadě používají stejnou technologii, stejné organizační metody a obdobným způsobem kombinují výrobní faktory. Každé technologii tak odpovídá určitá velikost podnikatelské jednotky, kterou vyjadřuje její ubytovací kapacita. Pokud do daného segmentu (skupiny) chce

⁵ Joan Robinsonová v této souvislosti uvádí: „Nekonzentrované a neorganizované odvětví může tvořit množství velmi silných malých monopolů na určité výrobky...“ [4, 60]

vstoupit nový podnikatelský subjekt, potom musí přijmout standardně používanou technologii, která mu dovoluje nabízet v dané lokalitě takový objem služeb, jež nepřesahuje určitou maximální hranici.

Jednotlivé skupiny tak reprezentují podniky jen určité velikosti. Celkový trh hotelů a podobných ubytovacích zařízení ovšem tvoří podniky nestejně velikosti, které mají rozdílnou schopnost působit na ceny. V jednotlivých segmentech hotely nabízejí služby za obdobnou cenu a zákazníci získávají především necenovou konkurencí. V období hospodářských krizí se konkurenční hotely zapojují do cenové války.

Závěr

V hotelnictví a lázeňství dominuje tržní struktura monopolní konkurence. Působí zde mnoho prodávajících, kteří nabízejí diferencované produkty a ani jeden z nich nemá na trhu velký podíl. Trh je napadnutelný (potenciální soupeři vstupují na trh) a vykazuje nízkou míru koncentrace. Firmy usilují o vytváření individuálního trhu a o vyčlenění specifické poptávky po vlastní produkci. K tomu využívají diferenciaci produkce značkou, prodejních podmínek a snaží se maximálně vyhovět zákazníkovi. Charakteristickým rysem tržní struktury monopolní konkurence je její neefektivnost, což potvrzuje zejména hotelnictví se svojí celoodvětvovou nadměrnou kapacitou.⁶

Poděkování:

Příspěvek Tržní struktury v hotelnictví a lázeňství je zpracován v rámci naplnění projektu výzkumu a vývoje Ministerstva pro místní rozvoj České republiky WD-37-07-2 Výzkum domácího a příjezdového zahraničního cestovního ruchu ve vztahu k zmírnění společensko-ekonomických disparit, který v letech 2007 – 2011 řešila Vysoká škola hotelová v Praze.

Literatura:

- [1] FRANKE, A. a kol. *Statistiky cestovního ruchu*. 1. vyd. Praha: Wolters Kluwer ČR, a. s., 2012. 240 s. ISBN 978-80-7357-717-9
- [2] LABINI, P. S. *Oligopol a technický pokrok*. 1. vyd. Praha: Nakladatelství Svoboda, 1967, 241 s.
- [3] KOLEKTIV mag CONSULTING. *ROČENKA cestovního ruchu, ubytování a pohostinství*. 1. Vyd. Praha: mag CONSULTING, s. r. o., 2012, 206 s. ISBN 978-80-86724-44-7
- [4] ROBINSONOVÁ, J. *Ekonomía nedokonalej konkurencie*. 1. vyd. Bratislava: Nakladatelství Pravda, 1987, 488 s. 075-065-87 ENK

⁶ Například čisté využití pokojů u hotelů a podobných ubytovacích zařízení dosáhlo v ČR v roce 2010 úrovně 40,5 %. Nejvyšší bylo v Karlovarském kraji 54,8 % a nejnižší v Ústeckém kraji 22,6 %. [3, 164]

- [5] SAMUELSON, P. A., NORDHAUS, W. D. *Ekonomie*. 13. vyd. Praha: Nakladatelství Svoboda, 1991, 1011 s. ISBN 80-205-0192-4
- [6] SCHILLER, B. R. *Mikroekonomie dnes*. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2004, 404 s. ISBN 80-251-0109-6

PREFERENCE KVALITY ÚČETNÍCH INFORMACÍ ZJIŠTĚNÉ NA ZÁKLADĚ SAATYHO METODY

PREFERENCE QUALITY OF ACCOUNTING INFORMATION FOUND ON THE SAATY'S METHOD

Miroslava Vlčková

Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích

mvlckova02@ef.jcu.cz

Klíčová slova:

kvalita účetních informací – kritéria kvality účetních informací – Saatyho metoda

Key words:

quality of accounting information – accounting information quality criteria – Saaty's method

Abstract:

Fundamental importance in evaluating the quality of accounting data, is the issue of the real image of the company. Explanatory power of accounting data is often inadequate because of the possibility of influencing the data. The paper set out nine the most important criteria influencing the quality and presentation of the financial information, which are subsequently processed on the bases on Saaty's method for a category of accounting experts and a category of managers. The result is determination of the preference weights for each criteria and evaluation approach for each category.

Úvod

Úlohou účetnictví je organizování, udržování, analyzování, rozpoznávání a interpretace finančních informací. Účetní odborník interpretuje účetní informace zainteresovaným skupinám tak, aby je mohly využít a poskytnuté informace jim usnadňovaly posouzení a identifikování finančních situací [1, 25; 4, 8].

Kvalitní účetní informace snižují riziko pro případné investory, podporují investiční činnost a zároveň zvyšují schopnost firem získávat finance za rozumnou cenu kapitálu. Na účetních informacích závisí často i kvalita rozhodnutí manažerů. Špatné, nekvalitní, neúplné informace nemohou podat správné podklady pro rozhodovací procesy a přijatá rozhodnutí se pak mo-

hou zásadním způsobem odlišovat od situace, kdy jsou účetní informace správné, kvalitní a úplné.

Cílem příspěvku je, v rámci provedené analýzy problematiky, zhodnotit kvalitu účetních informací na základě Saatyho metody, tuto metodu aplikovat na dvě skupiny účetních odborníků a stanovit u nich váhy preferencí kvality účetních informací.

1. Kvalita účetních informací

Základním cílem finančního účetnictví je poskytnout potřebné informace týkající se majetku, zdrojů financování, nákladů, výnosů a výsledku hospodaření a to na základě zásady věrného a poctivého obrazu účetnictví. Této základní úloze se podřizuje jak členění aktiv a pasiv v rozvaze – z hlediska jejich dlouhodobosti a krátkodobosti, z hlediska likvidity, zadluženosti aj., tak i obsah nákladů, výnosů a koncepce výsledku hospodaření ve výkazu zisku a ztráty. Účetnictví se tak stává hodnotným informačním systémem a může být cenným pramenem podkladů pro další analýzy. Důvodem je především jeho dostupnost, srozumitelnost a přehlednost, přesvědčivost a vysoká pravdivostní hodnota účetnictví. Z hlediska požadavků od uživatele je kvalita definována jako vhodnost k použití při ekonomických (hospodárných) nákladech [3].

Je známo, že 50 – 70 % informací je pro rozhodování nevýznamné, překrývá se, odporuje si, má nevhodnou formu nebo se nevyužívá. Hodnota účetní informace má subjektivní charakter a hodnotu informaci přisuzuje její uživatel především na základě svých znalostí [6, 12].

Porovnávání a následné vyhodnocování kvality účetních dat je prováděno u menších podniků většinou mimoúčetně, zatímco u větších podniků toto vyžaduje systém informací manažerského účetnictví a controllingu. Pokud jsou informace o skutečném a předpokládaném průběhu podnikatelské činnosti zobrazeny v účetním systému, dostává se následně hodnotové řízení na kvalitativně vyšší úroveň a informační zobrazení podnikatelského procesu je komplexní, s ucelenou vnitřní kontrolou formální správnosti a s nároky na průkaznost a věcnou správnost [2, 16].

2. Saatyho matice při stanovení kritérií kvality účetních informací

Saatyho matice se používá při úlohách vícekritériálního rozhodování na základě metody AHP (Analytic Hierarchy Process). Tato metoda využívá rozkladu složité nestrukturované situace na jednodušší komponenty, které budou v dalším kroku uspořádány do hierarchické struktury. Na každé úrovni hierarchické struktury se používá Saatyho metoda párového porovnávání a to tak, že každá komponenta se porovnává s ostatními komponentami. Vý-

sledkem tohoto vzájemného porovnávání jsou váhy jednotlivých kritérií. Tyto váhy následně určují, jaký mají jednotlivá kritéria vliv na rozhodovací proces při určování kvality účetních dat [5, 45-48].

Saatyho metoda předpokládá, že rozhodovatel je schopen určit jak pořadí podle důležitosti kritérii, tak i poměr důležitosti mezi veškerými dvojicemi kritérií. Metoda při párovém porovnávání využívá devítibodové stupnice od jedné, kdy kritéria jsou rovnocenná až po deváté, kdy jedno kritérium je absolutně preferováno před druhým. Stupnice je stanovena pouze na lichá čísla, ale je možno použít i mezistupně (sudá čísla).

Po zadání preferencí rozhodovatele se provede zápis do matice párového porovnávání tak, že do jednotlivých buněk vepíšeme hodnoty preferencí podle Saatyho stupnice a to následně:

$$W = \begin{bmatrix} w_1/w_1 & w_1/w_2 & \cdots & w_1/w_n \\ w_2/w_1 & w_2/w_2 & \cdots & w_2/w_n \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ w_n/w_1 & w_n/w_2 & \cdots & w_n/w_n \end{bmatrix} \quad (1)$$

Pro prvky matice musí platit vztah, že $w_{ii} = 1$ a $w_{ij} = 1/w_{ji}$. Váhy jednotlivých kritérií lze vypočítat na základě normalizovaného geometrického průměru řádků Saatyho matice. Jde o metodu logaritmických nejmenších čtverců, jejichž výpočet je dán vztahem:

$$b_i = \sqrt[n]{\prod_{j=1}^n s_{ij}}, \quad (2)$$

kde b_i - geometrický průměr hodnot i -tého řádku,
 n - počet řádků,
 s_{ij} - prvek Saatyho matice.

Normalizací hodnot b_i se následně vypočtou váhy kritérií podle následujícího vztahu:

$$v_i = \frac{b_i}{\sum_{i=1}^n b_i} \quad (3)$$

Pro váhy musí platit, že součet všech vah je roven jedné a jednotlivé váhy jsou z rozmezí intervalu (0, 1).

Při výpočtech je nutné respektovat index konzistence. Tento index vyznačuje, v jaké míře jsou subjektivní párová ohodnocení konzistentní, resp. pokud preferujeme X před Y a zároveň Y před Z, pak musí platit, že X je preferováno před Z. Tento index by měl dosáhnout maximálně hodnoty 0,1 a vypočte se podle následujícího vztahu:

$$I_S = \frac{\lambda_{\max} - n}{n-1} \quad (4)$$

kde λ_{\max} - maximální vlastní číslo matice,
 n - počet kritérií.

3. Výsledky a diskuse

Kritéria kvality účetních dat byla stanovena na základě studia odborných a vědeckých publikací, kde byla hodnocena jako nosná a zároveň na základě konzultace s odborníky z praxe. Bylo vybráno devět nejčastěji se v literatuře vyskytujících kritérií, které ovlivňují kvalitu účetnictví, kvalitu účetních dat a jejich vypovídací schopnost. Tato kritéria jsou uvedena v následujících tabulkách.

Výpočet vah preferencí u těchto jednotlivých kritérií za pomoci Saatyho metody byl proveden na základě konzultací se dvěma skupinami odborníků; první skupinu tvoří účetní a daňoví odborníci z praxe a druhou skupinu manažeri, působící na vedoucích pozicích. Obě skupiny odborníků určily poměry významnosti jednotlivých kritérií u všech položek. Tyto jsou uvedeny v následujících tabulkách 1 a 2.

TAB. 1: Výpočet vah preferencí u účetních a daňových odborníků

1. skupina – účetní a daňoví odborníci	Technika zpracování, organizace účetnictví	Lidské zdroje, znalosti, vědomosti	Etika, dodržování etických kodexů	Riziko nesprávnosti, neúmyslné chyby	Kreativní účetnictví	Zaměstnanecké podvody úmyslné	Podvody managementu	Psychologie v účetnictví	Vnitřní kontrola	Body	Váhy
Technika zpracování, organizace účetnictví	1,00	0,20	0,50	0,25	2,00	0,17	0,14	3,00	0,33	0,3305	0,0351
Lidské zdroje, znalosti, vědomosti	5,00	1,00	4,00	2,00	5,99	0,50	0,33	5,99	3,00	1,4473	0,1538
Etika, dodržování etických kodexů	2,00	0,25	1,00	0,33	3,00	0,20	0,17	4,00	0,50	0,4785	0,0508
Riziko nesprávnosti, neúmyslné chyby	4,00	0,50	3,00	1,00	5,00	0,33	0,25	5,99	2,00	1,0146	0,1078
Kreativní účetnictví	0,50	0,17	0,33	0,20	1,00	0,14	0,13	2,00	0,25	0,2334	0,0248
Zaměstnanecké podvody úmyslné	6,00	2,00	5,00	3,00	7,00	1,00	0,50	8,00	4,00	2,0946	0,2226
Podvody managementu	7,00	3,00	6,00	4,00	8,00	2,00	1,00	9,01	5,00	2,9385	0,3122
Psychologie v účetnictví	0,33	0,17	0,25	0,17	0,50	0,13	0,11	1,00	0,20	0,1765	0,0188
Vnitřní kontrola	3,00	0,33	2,00	0,50	4,00	0,25	0,20	5,00	1,00	0,6973	0,0741
Celkem										9,4112	1,0000

Zdroj: Vlastní zpracování

Z uvedených výpočtů je zřejmé, že skupina zahrnující účetní a daňové odborníky stanovila podvody managementu a úmyslné zaměstnanecké podvody jako kritéria, která nejvíce ovlivňují kvalitu účetních dat (téměř 54 % ze

všech kritérií). Oproti tomu, nejméně ovlivňující faktory jsou psychologie v účetnictví a kreativní účetnictví (4 %).

TAB. 2: Výpočet vah preferencí u manažerů

2. skupina - manažeri	Technika zpracování, organizace účetnictví	Lidské zdroje, znalosti, vědomosti	Etika, dodržování etických kodexů	Riziko nesprávnosti, neúmyslné chyby	Kreativní účetnictví	Zaměstnanecké podvody úmyslné	Podvody managementu	Psychologie v účetnictví	Vnitřní kontrola	Body	Váhy
Technika zpracování, organizace účetnictví	1,00	0,17	0,33	0,20	0,14	0,11	0,13	0,50	0,25	0,1724	0,0183
Lidské zdroje, znalosti, vědomosti	6,00	1,00	4,00	2,00	0,50	0,25	0,33	5,00	3,00	1,0107	0,1075
Etika, dodržování etických kodexů	3,00	0,25	1,00	0,33	0,20	0,14	0,17	2,00	0,50	0,3290	0,0350
Riziko nesprávnosti, neúmyslné chyby	5,00	0,50	3,00	1,00	0,33	0,20	0,25	4,00	2,00	0,6943	0,0739
Kreativní účetnictví	7,00	2,00	5,00	3,00	1,00	0,33	0,50	6,00	4,00	1,4616	0,1555
Zaměstnanecké podvody úmyslné	9,00	4,00	7,00	5,00	3,00	1,00	2,00	8,00	6,00	2,9343	0,3121
Podvody managementu	8,00	3,00	6,00	4,00	2,00	0,50	1,00	7,00	5,00	2,0903	0,2223
Psychologie v účetnictví	2,00	0,20	0,50	0,25	0,17	0,13	0,14	1,00	0,33	0,2324	0,0247
Vnitřní kontrola	4,00	0,33	2,00	0,50	0,25	0,17	0,20	3,00	1,00	0,4763	0,0507
Celkem										9,4014	1,0000

Zdroj: Vlastní zpracování

Oproti tomu, skupina zahrnující manažery sice stanovila, stejně jako předchozí skupina, podvody managementu a úmyslné zaměstnanecké podvody jako kritéria, která nejvíce ovlivňují kvalitu účetních dat (53 %), ale rozdíl nastává u nejméně ovlivňujících faktorů. U skupiny manažerů jsou to především technika zpracování a organizace účetnictví (necelá 2 %) a psychologie v účetnictví (2,5 %). V následující tabulce 3 je uvedeno porovnání jednotlivých vah preferencí u obou skupin odborníků. Nejpodstatnější rozdíl (více než 13 %) byl zjištěn u kreativního účetnictví, kdy skupina manažerů zahrnuje toto kritérium mezi významná, zatímco pro účetní odborníky je nevýznamné. Z toho vyplývá, že manažeri často používají kreativní účetnictví k „upravení“ svých výsledků a jsou si vědomi toho, že takto vykazované účetnictví ovlivňuje celkovou vypovídací schopnost účetnictví.

TAB. 3: Porovnání vah preferencí u jednotlivých skupin odborníků

Porovnání skupin	Technika zpracování, organizace účetnictví	Lidské zdroje, znalosti, vědomosti	Etika, dodržování etických kodexů	Riziko nesprávnosti, neúmyslné chyby	Kreativní účetnictví	Zaměstnanecké podvody úmyslné	Podvody management	Psychologie v účetnictví	Vnitřní kontrola
Váhy 1. skupina	0,0351	0,1538	0,0508	0,1078	0,0248	0,2226	0,3122	0,0188	0,0741
Váhy 2. skupina	0,0183	0,1075	0,0350	0,0739	0,1555	0,3121	0,2223	0,0247	0,0507
Rozdíl	0,0168	0,0463	0,0158	0,0340	-0,1307	-0,0895	0,0899	-0,0060	0,0234
Průměr vah	0,0267	0,1306	0,0429	0,0908	0,0901	0,2673	0,2673	0,0217	0,0624

Zdroj: Vlastní zpracování

Závěr

Kvalitní účetní informace snižují riziko pro případné investory a často na nich závisí kvalita rozhodnutí manažerů. Pro zhodnocení kvality účetních dat, resp. pro stanovení preferencí kritérií ovlivňujících účetní data byla v článku použita Saatyho metoda. Bylo zjištěno, že účetní data ovlivňují především podvody managementu a podvody zaměstnanecké, zatímco technika zpracování, organizace účetnictví a psychologie v účetnictví byly hodnoceny jako nevýznamné. Kreativní účetnictví je z hlediska vypovídací schopnosti rozhodující především pro manažery. Bylo také zjištěno, že účetní odborníci si myslí, že kvalitu účetních dat ovlivňují především podvody managementu, zatímco manažeři si myslí, že kvalitu účetních dat ovlivňují nejvíce úmyslné zaměstnanecké podvody.

Poděkování:

Touto cestou bych ráda poděkovala všem odborníkům za jejich hodnocení a posouzení důležitosti kritérií kvality účetních informací.

Literatura:

- [1] EISEN, P. J. *Accounting*. 4. Edition. Haupauge: Barron´s Educational Series, Inc., 2000, 438 s. ISBN 0-7641-1273-2
- [2] FIBÍROVÁ, J. *Reporting. Moderní metoda hodnocení výkonnosti uvnitř firmy*. Praha: GRADA Publishing a.s., 2003. 116 s. ISBN 80-247-0482-X
- [3] JURAN, J. M. *Juran on Quality by Design*. New York: The Free Press, Revised edition, 1992. 538 p. ISBN 978-0029166833

- [4] MCLANEY, E., ATRILL, P. *Accounting: An introduction*. Harlow: Pearson Education Limited, 2005. 752 p. ISBN 978-0273-68822-7
- [5] SAATY, T. L. *Fundamentals of decision making and priority theory with the analytic hierarchy process*. 2nd edition. Pittsburgh: RWS Publications, 2006. 478 p. ISBN 978-0-9620317-6-2
- [6] VOŠOBA, P. *Řízení firemních financí: aktivní využívání finančních zdrojů*. Praha: EKOPRESS, 1998. 214 s. ISBN 80-86119-05-X

BUDOWA PRZEWAGI KONKURENCYJNEJ W OPARCIU ZASADY SPOŁECZNEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI BIZNESU

CONSTRUCTION OF COMPETITIVE ADVANTAGE BASED ON PRINCIPLES OF SOCIAL RESPONSIBILITY

Anna Wierzbicka

Uniwersytet w Białymstoku

a.wierzbicka@uwb.edu.pl

Key words:

competitive advantage – corporate social responsibility

Abstract:

Corporate social responsibility is a concept of voluntarily undertaken by the companies, which in its activities is included social and environmental issues, and relationships with all stakeholders as well. These actions are considered by the company as a long-term investment. The company gains a positive image based on respect and trust among customers and interest of investors. There are durable and stable foundation for building the competitive advantage.

Wstęp

Każde przedsiębiorstwo dąży do realizacji podstawowego celu, do którego zostało powołane, a który sprowadza się do generowania zysku. Nie pozostaje to jednak w sprzeczności z uwzględnieniem w podejmowanych działaniach aspektów pozaekonomicznych dotyczących potrzeb społeczeństwa, środowiska, jak również potrzeb zaangażowanych w to przedsiębiorstwo interesariuszy. Koncepcja społecznie odpowiedzialnego biznesu podkreśla, iż przedsiębiorstwo nie jest wyłącznie maszyną do wytwarzania zysku. Przedsiębiorstwa powinny dążyć do pomnażania bogactwa, jakim dysponują, aczkolwiek powinny one uwzględniać sposób i działania, które mają je przybliżyć do jego osiągnięcia.

Celem niniejszego artykułu jest weryfikacja tezy, według której zasady społecznie odpowiedzialnego biznesu są pomocne w budowie przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw docenianą zarówno przez przedsiębiorstwa, jak również przez pozostałe grupy interesariuszy.

1. Zdefiniowanie pojęcia przewagi konkurencyjnej

Przewaga konkurencyjna jest definiowana jako „dystans dzielący przedsiębiorstwo od konkurentów pod względem wybranego kluczowego czynnika

sukcesu....”[1]. Pojęcie to jest powszechnie ujmowane jako atuty przedsiębiorstwa, które są cenione przez rynek. W oparciu o te aspekty przedsiębiorstwo nie tylko utrzymuje przewagę nad konkurentami, ale także poprawia efektywność działania zapewniając sobie jednocześnie harmonijny i stabilny rozwój. Przewaga konkurencyjna czerpie swoje źródło z zasobów, jakimi dysponuje przedsiębiorstwo. Ich znaczenie jest dodatkowo spotęgowane umiejętnościami w posługiwaniu się nimi i ich wykorzystywaniu. W interesie przedsiębiorstwa leży, aby silniejsza pozycja została zbudowana na widocznych, trwałych i trudnych do skopiowania fundamentach.

Pierwotna koncepcja przedsiębiorstwa, według której jest to podmiot przekształcający nakłady w wyniki osiągając w ten sposób dochód i realizując podstawowy cel, jakim jest wypracowanie zysku, zostaje poddana ewolucji.[2] Wydarzenia ostatnich lat zwracają uwagę na możliwość osiągnięcia przez jednostkę gospodarczą korzyści w oparciu o wykorzystanie potencjału obecnego w ludziach i stworzonym klimacie organizacyjnym. Coraz częściej można spotkać się z poglądem, według którego „system zarządzania zbudowany na kanwie elementów prospołecznych (w tym etycznych) może przyczynić się do rozwoju, zapewniając jej przewagę konkurencyjną.”[7]

W wypracowaniu dystansu w stosunku do konkurentów pomocna jest umiejętność przewidywania zmian oraz zdolność szybkiego reagowania i dostosowywania się do nich. Tylko dzięki szybkiej reakcji i podejmowanym działaniom przedsiębiorstwo może wygrać konkurencję o ograniczone zasoby materialne.[5]

Coraz więcej przedsiębiorstw swoją szansę w budowie przewagi konkurencyjnej dostrzega w rosnącej świadomości pracowników, inwestorów, klientów. Prowadząc odpowiedzialną politykę opartą na dialogu, komunikacji, dostrzeganiu potrzeb społecznych, jak również działaniach na rzecz środowiska firmy mają szansę zbudować trwałe relacje z partnerami biznesowymi. Odzwierciedleniem podejmowanej inicjatywy będzie nie tylko stworzenie pozytywnego wizerunku, ale długoterminowe zaangażowanie kapitału inwestorów, przyzwyczajenia konsumentów nabywających produkty danej firmy, jak również zaangażowanie pracowników. Konsekwentna polityka firmy oparta na wskazanych powyżej elementach skutecznie wzmocni budowę przewagi konkurencyjnej.

2. Społeczna odpowiedzialność biznesu

Posługując się wytycznymi Komisji Europejskiej w definiowaniu terminu „społeczna odpowiedzialność biznesu” należy rozumieć go jako dobrowolne podejmowanie przez przedsiębiorstwa działalności społecznej i ekologicznej

przy uwzględnieniu praw interesariuszy.[4] Działalność ta wykracza poza normy prawne inwestując w kapitał ludzki, ochronę środowiska oraz dialog z partnerami biznesowymi.

Na społeczną odpowiedzialność biznesu składają się [3]:

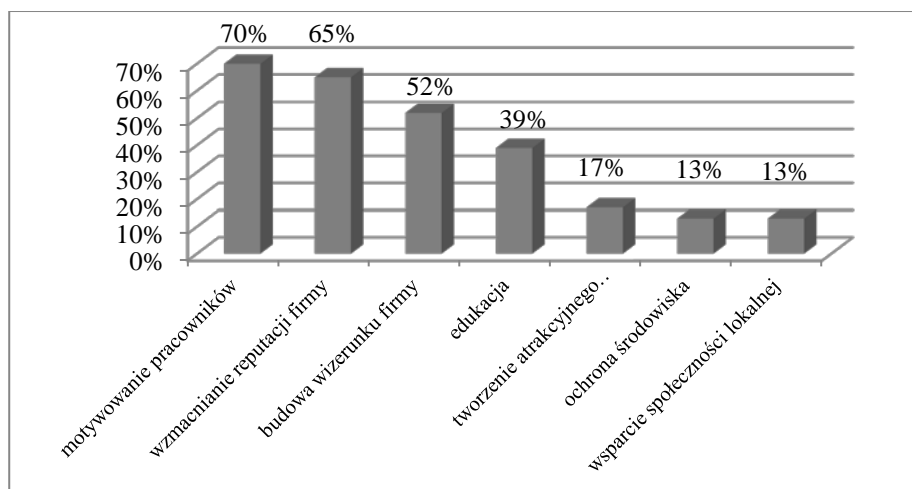
- Odpowiedzialność ekonomiczna osiągnięta poprzez generowanie zysku, minimalizowanie kosztów i maksymalizowanie przychodów ze sprzedaży, racjonalne prowadzenie polityki dywidend,
- Odpowiedzialność prawna, która dyscyplinuje przedsiębiorstwa do przestrzegania norm prawnych, praw konsumenckich, zasad corporate governance oraz respektowania postanowień wskazanych w zawartych umowach i porozumieniach,
- Odpowiedzialność etyczna, która nakazuje prowadzenie działalności w oparciu o przyjęte wartości i normy społeczne, unikanie nieetycznych praktyk, nawet jeśli nie są obarczone sankcją prawną,
- Odpowiedzialność filantropijna przejawiająca się w podejmowaniu działalności charytatywnej, wolontariacie, wsparciu potrzeb lokalnej społeczności, promowaniu rozwiązań chroniących środowisko.

Wskazane powyżej działania są traktowane przez przedsiębiorstwa jako długoterminowa inwestycja, dzięki której przedsiębiorstwo zyska pozytywny wizerunek na rynku, zaufanie w oczach klientów, jak również zainteresowanie inwestorów. Wraz z rozwojem kultury organizacyjnej przedsiębiorstw zasady społecznej odpowiedzialności biznesu nie pozostają dodatkowym elementem, który należy uwzględnić w polityce firmy, ale stają się narzędziem wykorzystywanym w zarządzaniu przedsiębiorstwem.[6] Koncepcja pozwoli na zintegrowanie działań w aspekcie ekonomicznym, społecznym, ekologicznym. Realizacja wskazanych powyżej celów nie oznacza dla przedsiębiorstwa odstąpienia od realizacji podstawowej zasady dochodowości. Społeczna odpowiedzialność biznesu wskazuje kierunek działań, dzięki którym osiągnięcie dochodu będzie realizowane przy jednoczesnym poszanowaniu potrzeb społecznych i przyrodniczych.

3. Znaczenie zasad społecznej odpowiedzialności biznesu w budowie przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw

Ewolucja kultury organizacyjnej przedsiębiorstw pozwoliła zwrócić uwagę kadry zarządzającej na aspekt ekonomiczny, społeczny, ekologiczny w zakresie podejmowanych działań oraz wzięcia przez firmy odpowiedzialności za skutki, jakie powodują ich decyzje. Cele, jakie przyświecają tego typu działaniom zostały zaprezentowane na rys. 1.

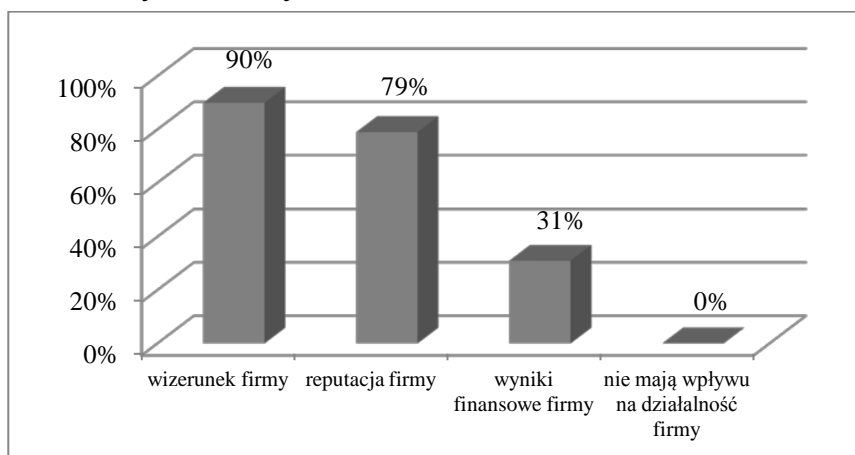
Rysunek 1 Cele strategiczne działań społecznej odpowiedzialności biznesu



Źródło: na podstawie Effective Public Relations Raportu „Komunikacja działań CSR w Polsce”, Warszawa 2012

Coraz większa liczba inwestorów postrzega społeczną odpowiedzialność biznesu jako czynnik obniżający poziom ryzyka, a tym samym zwiększający atrakcyjność inwestycją podmiotu.

Rysunek 2 Obszary oddziaływania działań CSR



Źródło: na podstawie Effective Public Relations Raportu „Komunikacja działań CSR w Polsce”, Warszawa 2012

Główne profity z tytułu respektowania zasad społecznie odpowiedzialnego biznesu dostrzegane są przede wszystkim w budowie pozytywnego wizerunku firmy, kreowaniu reputacji odpowiedzialnego, dbającego o relacje społeczne, wykazującego troskę o środowisko przedsiębiorstwa. W konsekwencji efekty są zauważalne również w wynikach finansowych spółek, co potwierdza rys.2. Podobną tendencję potwierdzają wyniki badań przeprowadzonych przez Deloitte i Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie.

Zauważono, iż niemalże 60% polskich inwestorów widzi dodatnią zależność pomiędzy polityką przedsiębiorstwa uwzględniającą aspekt środowiska, społeczeństwa i ładu korporacyjnego a osiąganymi wynikami finansowymi.[8] Jest to argument, który z pewnością będzie działał zachęcająco na wraźnię zasad społecznie odpowiedzialnego biznesu do koncepcji zarządzania przedsiębiorstwem

Podsumowanie

Czynnikiem upowszechniającym znaczenie społecznie odpowiedzialnego biznesu jest potrzeba uporządkowania relacji zachodzących pomiędzy przedsiębiorcami a pozostałymi interesariuszami. Budowa relacji opartych na odpowiedzialności, jakości współpracy, dialogu, respektowaniu prawa i etyki może być kluczowym czynnikiem przy budowaniu wizerunku firmy. Pozytywny wizerunek z kolei staje się unikatowym zasobem przedsiębiorstwa pomocnym przy zdobywaniu przewagi konkurencyjnej.

Kwestia respektowania zasad społecznej odpowiedzialności biznesu nie budzi najmniejszych wątpliwości zarówno w oczach przedsiębiorców, jak również ich partnerów biznesowych. Jest oczywistością, którą należy spełnić. Przemawiają za tym wyniki badań, które potwierdzają dodatnią korelację pomiędzy podjętymi w tym zakresie działaniami a wynikami finansowymi.

Publikacja przygotowana w ramach realizacji projektu „Podlaski Fundusz Stypendialny”, w ramach działania 8.2 –Transfer wiedzy, Poddziałania 8.2.1. –Wsparcie dla współpracy sfery nauki i przedsiębiorstw, Priorytet VIII Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego i budżetu państwa.

Literatura:

- [1] ADAMSKA, M. (red.), *Leksykon zarządzania*, Difin, Warszawa 2004, s. 468, ISBN: 83-7251-438-0
- [2] ANSOFF, H. I. *Zarządzanie strategiczne*, PWE, Warszawa 1985, ISBN: 83-208-0436-1
- [3] CARROLL, A. B. The pyramid of corporate social responsibility: toward the moral management of organizational stakeholders-balancing economic, legal and social responsibilities, *Business Horizons*, lipiec-sierpień 1991, ISSN: 0007-6813
- [4] http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2001/com2001_0366en01.pdf, 27. 11. 2012
- [5] KOŹMIŃSKI, A., PIOTROWSKI, W. (red.), *Zarządzanie. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010, s. 32, ISBN: 978-83-0116-441-6

- [6] KRUKOWSKA, M., Jak ocenić odpowiedzialność społeczną biznesu, Seria Wydawnicza Scriptorium, Opole 2012, s. 26-27, ISBN: 978-83-62625-36-9
- [7] RUDNICKA, A. *CSR-doskonalenie relacji społecznych w firmie*, wyd. Oficyna a Wolters Kluwer business, s. 23, ISBN: 978-83-264-3844-8
- [8] www.deloitte.com/assets/DcomPoland/Local%20Assets/Documents/Raporty,%20badania,%20rankingi/pl_DecyzjeInwestycyjne_2.pdf, 27. 11. 2012

ISTOTA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ W POLSCE NATURE OF BUSINESS IN POLAND

Dariusz Grzegorz Żak

Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II w Stalowej Woli
zakdariusz@poczta.fm

Key words:

law – business – entrepreneur – regimentation of

Abstract:

The main objective of this article is to present the essence of economic activity in Poland. Key to the analysis of the characteristics of the article issues are the main provisions of the law regulating economic activity. The study will be shown the importance of economic activity and the role of the entrepreneur in business. It will also rules relating to access to and exercise of economic activity. Item will move the issue of regulation as a restriction of the freedom of the market mechanism and economic activities carried out by the competent public authority.

1. Pojęcie działalności gospodarczej

Fundamentem ustroju gospodarczego w myśl art. 20 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r.,¹ jest społeczna gospodarka rynkowa oparta na wolności działalności gospodarczej, własności prywatnej oraz solidarności, dialogu i współpracy partnerów społecznych. Ograniczenie wolności działalności gospodarczej może wynikać jedynie z przepisów prawa i wyłącznie z uwagi na ważny interes publiczny (art. 22 Konstytucji RP). Konstytucja stwarza również prawne podstawy nakładania obowiązków podatkowych na społeczeństwo, w tym także przedsiębiorców. Nakładanie podatków i innych danin publicznych, określanie podmiotów, przedmiotów opodatkowania i stawek podatkowych, a także zasad przyznawania ulg i umorzeń oraz kategorii podmiotów zwolnionych od podatków wynika z art. 217 Konstytucji RP.

Podejmowanie, wykonywanie i zakończenie działalności gospodarczej jest wolne dla każdego na równych prawach, z zachowaniem warunków określonych przepisami prawa w art. 6 ust. 1 ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej². Organ administracji publicznej nie może żądać ani uzależniać swojej decyzji w sprawie podjęcia, wykonywania

¹ Dz. U. Nr 78, poz. 483 z późn. zm.

² Dz. U. z 2010 r., Nr 220, poz. 1447, z późn. zm.

lub zakończenia działalności gospodarczej przez zainteresowaną osobę od spełnienia przez nią dodatkowych warunków, w szczególności przedłożenia dokumentów lub ujawnienia danych, nieprzewidzianych przepisami prawa³.

W świetle art. 2 ustawy o swobodzie działalności gospodarczej działalnością gospodarczą jest zarobkowa działalność wytwórcza, budowlana, handlowa, usługowa oraz poszukiwanie, rozpoznawanie i wydobywanie kopalin ze złóż, a także działalność zawodowa, wykonywana w sposób zorganizowany i ciągły.⁴

Zgodnie z art. 3 przepisów ustawy o swobodzie działalności gospodarczej nie stosuje się do działalności wytwórczej w rolnictwie w zakresie upraw rolnych oraz chowu i hodowli zwierząt, ogrodnictwa, warzywnictwa, leśnictwa i rybactwa śródlądowego, a także wynajmowania przez rolników pokoi, sprzedaży posiłków domowych i świadczenia w gospodarstwach rolnych innych usług związanych z pobytem turystów oraz wyrobu wina przez producentów będących rolnikami wyrabiającymi mniej niż 100 hektolitrów wina w ciągu roku gospodarczego, o których mowa w art. 17 ust. 3 ustawy z dnia 12 maja 2011 r. o wyrobie i rozlewie wyrobów winiarskich, obrocie tymi wyrobami i organizacji rynku wina⁵. Za wykonywaną samodzielnie działalność gospodarczą nie uznaje się czynności wykonywanych w ramach stosunku służbowego, stosunku pracy, pracy nakładczej oraz spółdzielczego stosunku pracy, o których mowa w art. 12 ust. 1-6 ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych⁶ oraz czynności, z tytułu których przychody zostały wymienione w art. 13 pkt 2-9, pod warunkiem jednak, że z tytułu wykonania tych czynności wykonawca związany jest ze zlecającym prawnymi więzami tworzącymi stosunek prawny między zlecającym i wykonującym zlecane czynności co do warunków ich wykonywania, wynagrodzenia i odpowiedzialności zlecającego wobec osób trzecich. Za wykonywaną samodzielnie działalność gospodarczą nie uznaje się również usług twórców i artystów w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych⁷, wynagradzanych w formie honorariów za przekazanie lub udzielenie licencji do praw autorskich lub praw artystycznego wykonania, w tym również wynagradzanych za pośrednictwem organizacji zbiorowego zarządzania prawami autorskimi lub

³ Borowicz, M. *Jak prowadzić działalność gospodarczą? Aspekty prawne*. Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2008, s. 11, ISBN 978-83-255-0236-2.

⁴ Zob. Furman. Ł. *Ryzyko podatkowe w działalności przedsiębiorstw*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego 696/2012, Ekonomiczne Problemy Usług nr 81, s. 211-219, ISSN 1640-6818.

⁵ Dz. U. z 2011 r., Nr 120, poz. 690.

⁶ Dz. U. z 2000 r., Nr 14, poz. 176, z późn. zm.

⁷ Dz. U. z 2006 r. Nr 90, poz. 631, z późn. zm.

prawami pokrewnymi (art. 15 ust. 3 i 3a ustawy o VAT)⁸. Według poglądów autorów Kosacka-Łędzewicz, D. Olszewski, B., działalność gospodarcza posiada następujące cechy, tj.: profesjonalny charakter, przez który należy rozumieć znajomość przez przedsiębiorcę obowiązującego prawa oraz posiadanie przezeń wiadomości i umiejętności fachowych na poziomie wymaganym w obowiązujących przepisach; profesjonalizm oznacza także należyłą staranność w zakresie prowadzonej działalności, na poziomie wyższym od przeciętnego, osiągniętą w drodze specjalistycznego wykształcenia zawodowego lub praktycznego doskonalenia zawodowego; podporządkowanie regułom opłacalności i zysku; powtarzalność działań; uczestnictwo w obrocie gospodarczym.

2. Pojęcie przedsiębiorcy

Postanowienia art. 4 ustawy o swobodzie działalności gospodarczej określają, że przedsiębiorcą jest osoba fizyczna, osoba prawna i jednostka organizacyjna niebędąca osobą prawną, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną - wykonująca we własnym imieniu działalność gospodarczą. Za przedsiębiorców uznaje się także wspólników spółki cywilnej w zakresie wykonywanej przez nich działalności gospodarczej.

„Pojęcie przedsiębiorcy oznacza człowieka prowadzącego nastawioną na zysk działalność gospodarczą i ponoszącego z tego tytułu ryzyko oraz pełną odpowiedzialność za osiągnięte efekty. Podjęcie działalności gospodarczej stanowi odpowiedź przedsiębiorcy na zidentyfikowaną w najbliższym otoczeniu rynkowym okazję. Jest on innowatorem, organizatorem i koordynatorem działalności gospodarczej.”⁹ „Gospodarowanie polega na zaspokajaniu potrzeb człowieka w drodze świadczenia usług lub produkcji towarów, których jest mało. Deficyt dóbr i usług zmusza człowieka do gospodarowania. Gospodarowanie jest istotnym elementem życia społecznego poddanym regulacji prawnej.”¹⁰

Inaczej posługują się pojęciem „przedsiębiorca” przepisy Kodeksu cywilnego. W myśl art. 43¹ k.c. przedsiębiorcą jest osoba fizyczna, osoba prawna i jednostka organizacyjna niebędąca osobą prawną, której ustawa przyznaje jednak zdolność prawną, prowadząca we własnym imieniu działalność gospodarczą lub zawodową. W Kodeksie cywilnym pojęcia przedsiębiorcy ujęte zostało w szerokim ujęciu ze względu na objęcie nim nie tylko osobowych spółek handlowych, a także z powodu odniesienia pojęcia

⁸ Borowicz, M. *Jak prowadzić...*, s. 13.

⁹ Borowicz, M. *Jak prowadzić...*, s. 17.

¹⁰ Szańcyk, Z. Szafranski, A. *Publiczne prawo gospodarcze*, wyd. C.H. Beck, Warszawa 2010, s.4, ISBN 978-83-255-1938-4.

przedsiębiorcy nie tylko do podmiotów wykonujących działalność gospodarczą, lecz także działalność zawodową.¹¹

„Przedsiębiorcy są podmiotami prawa gospodarczego, obejmującego prawo prywatne (na którym opiera się prawo cywilne) i publiczne (na którym opiera się prawo administracyjne). W ramach prawa prywatnego, regulującego proces nawiązywania między indywidualnymi podmiotami relacji społecznych o charakterze najczęściej umownym (obrot gospodarczy), przedsiębiorcy mogą kształtować treść stosunków prawnych, uwzględniając własne interesy gospodarcze w sposób autonomiczny. W ramach prawa publicznego pojawiają się natomiast organy władzy administracyjnej, powołane do realizacji interesu ogólnego, wspólnego dla określonej społeczności. Przysługują im ustawowe kompetencje jednostronnego (władczego) kształtowania prawnej sytuacji (ustroju) przedsiębiorców. Państwo, działając poprzez swoje instytucje publiczne, z jednej strony zapewnia, z drugiej zaś wprowadza określone ograniczenia (ramy) swobody działalności gospodarczej w formie reguł, obowiązków i ciężarów. Ich respektowanie podlega kontroli ze strony państwa, a wszelkie naruszenia zagrożone są sankcjami.”¹²

3. Zasady podejmowania i wykonywania działalności gospodarczej

Podstawowym obowiązkiem prawnym przedsiębiorcy jest zarejestrowanie działalności gospodarczej. Składa się na to wiele czynności. Zgodnie z art. 14 ustawy przedsiębiorca może podjąć działalność gospodarczą w dniu złożenia wniosku o wpis do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej albo po uzyskaniu wpisu do rejestru przedsiębiorców w Krajowym Rejestrze Sądowym. Wpisowi do ewidencji podlegają przedsiębiorcy będący osobami fizycznymi. Przedsiębiorca musi także dokonać wpisu do krajowego rejestru urzędowego podmiotów gospodarki narodowej REGON w urzędzie statystycznym. Przedsiębiorca wpisany do rejestru przedsiębiorców albo ewidencji jest obowiązany umieszczać w oświadczeniach pisemnych, skierowanych w zakresie swojej działalności do oznaczonych osób i organów, numer identyfikacji podatkowej (NIP) oraz posługiwać się tym numerem w obrocie prawnym i gospodarczym.¹³ Zobowiązany jest także do dokonania rejestracji w Zakładzie Ubezpieczeń Społecznych. Ustawodawca określił normę, że przedsiębiorca wykonuje działalność gospodarczą na

¹¹ Kosikowski, C. *Publiczne prawo gospodarcze Polski i Unii Europejskiej*, wyd. LexisNexis, Warszawa 2010, s. 211, ISBN 978-83-7620-491-8.

¹² Borowicz, M. *Jak prowadzić...*, s. 19.

¹³ Furman, Ł. *Wybrane narzędzia podatkowe wspierające rozwój mikro i małych przedsiębiorstw*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 638/2011, s. 469-476, ISSN 1640-6818.

zasadach uczciwej konkurencji i poszanowania dobrych obyczajów oraz słusznym interesom konsumentów. Przedsiębiorca wprowadzający towar do obrotu na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej jest obowiązany do zamieszczenia na towarze, jego opakowaniu, etykiecie, instrukcji lub do dostarczenia w inny, zwyczajowo przyjęty sposób, pisemnych informacji w języku polskim: określających firmę przedsiębiorcy i jego adres oraz umożliwiających identyfikację towaru.

W przypadku oferowania przez przedsiębiorcę towarów lub usług w sprzedaży bezpośredniej lub sprzedaży na odległość za pośrednictwem środków masowego przekazu, sieci teleinformatycznych lub druków bezadresowych, jest on obowiązany do podania w ofercie co najmniej następujących danych:

- 1) firmy przedsiębiorcy;
- 2) numeru identyfikacji podatkowej (NIP);
- 3) siedziby i adresu przedsiębiorcy.

Zgodnie z art. 22 ustawy o swobodzie działalności gospodarczej dokonywanie lub przyjmowanie płatności związanych z wykonywaną działalnością gospodarczą następuje za pośrednictwem rachunku bankowego przedsiębiorcy w każdym przypadku, gdy: stroną transakcji, z której wynika płatność, jest inny przedsiębiorca oraz jednorazowa wartość transakcji, bez względu na liczbę wynikających z niej płatności, przekracza równowartość 15 000 euro przeliczonych na złote według średniego kursu walut obcych ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski ostatniego dnia miesiąca poprzedzającego miesiąc, w którym dokonano transakcji.

Prawo polskie posługuje się równolegle wieloma formami reglamentacji podejmowania i wykonywania działalności gospodarczej. Utrzymano je głównie z powodu występowania reglamentacji w tych obszarach w prawie unijnym.¹⁴ Działalność gospodarcza objęta szczególnymi warunkami dla przedsiębiorców przybiera jedną z form reglamentacji tj.: koncesji, zezwoleń, licencji i zgody oraz działalności regulowanej. Uzyskanie ich jest warunkiem podjęcia i wykonywania działalności gospodarczej w licznych dziedzinach co określają ustawy szczegółowe. Ustawodawca zastrzegł pewne sfery przedsiębiorczości jako swoiste ograniczenia wolności gospodarczej.

„Przyczyny ich wprowadzenia mogą być bardzo różne: ważny interes państwa, zagrożenie dla zdrowia i życia ludzkiego oraz porządku publicznego, niebezpieczeństwo pojawienia się zjawisk patologicznych zagrażających łańdowi publicznemu państwa, konieczność aktywnej kontroli działalności ze względu na naturę prowadzonej działalności mogącą stwarzać różnego

¹⁴ Kosikowski, C. *Publiczne prawo gospodarcze...*, s. 267.

rodzaju niebezpieczeństwa. O możliwości podjęcia działalności tego typu decyduje właściwy organ państwa.”¹⁵

Literatura:

- [1] BOROWICZ, M. *Jak prowadzić działalność gospodarczą? Aspekty prawne*. Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2008, s. 11, ISBN 978-83-255-0236-2.
- [2] FURMAN, Ł. *Ryzyko podatkowe w działalności przedsiębiorstw*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego 696/2012, Ekonomiczne Problemy Usług nr 81, s. 211-219, ISSN 1640-6818.
- [3] FURMAN, Ł. *Wybrane narzędzia podatkowe wspierające rozwój mikro i małych przedsiębiorstw*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 638/2011, s. 469-476, ISSN 1640-6818.
- [4] KOSIKOWSKI, C. *Publiczne prawo gospodarcze Polski i Unii Europejskiej*, wyd. LexisNexis, Warszawa 2010, s. 211, ISBN 978-83-7620-491-8.
- [5] SNAŻYK, Z. SZAFRAŃSKI, A. *Publiczne prawo gospodarcze*, wyd. C.H. Beck, Warszawa 2010, s.4, ISBN 978-83-255-1938-4.
- [6] ZDYB, M. *Wspólnotowe i polskie publiczne prawo gospodarcze*, Tom I, wyd. Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2008, s. 127, ISBN 978-83-7601-238-4.

¹⁵ Zdyb, M. *Wspólnotowe i polskie publiczne prawo gospodarcze*, Tom I, wyd. Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2008, s. 127, ISBN 978-83-7601-238-4.

REGULACE VOLNÉHO TRHU A UDRŽITELNÝ ROZVOJ

REGULATION OF THE FREE MARKET AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Jan Závodný Pospíšil

Moravská vysoká škola Olomouc, o.p.s.

jan.pospisil@mvsso.cz

Klíčová slova:

zdroje – regulace – volný trh – spotřeba

Key words:

resources – regulation – free market – consumption

Abstract:

One of the key drivers of economic growth is the easy access to nature resources. But in the name of growth are extensive and unbalanced non-renewable resources being used. In order to preserve resources for future generations, it is necessary to change the way of using them. This paper deals with the regulation of the free market as a one of the options to reduce the consumption of non-renewable resources. The first part of the paper is devoted to the general characteristics of resources and description of their current extensive use. In the second part are discussed the possibilities for maximization of resources efficiency through regulation.

Úvod

Na planetě Zemi dnes žije 7 miliard lidí a jejich počet neustále stoupá. Tempo zalidňování představuje přibližně 80 milionů ročně. Spotřeba se čím dál více stává tématem nejenom ekonomů, ale také ekologů a v poslední době i některých běžných domácností. Přírodní zdroje jako jsou nerostné suroviny, voda, energie a zemědělská půda, jsou základními prvky života lidí na Zemi. Jejich spotřeba ale neustále roste a jejich zdroje jsou omezené. Při bližším pohledu na dnešní spotřebu by se mohlo zdát, že člověk žije jen pro jednu generaci.

Ovšem, aby bylo i nadále možné žít na planetě Zemi plnohodnotný život, bude nutné, aby lidé přehodnotili svůj současný vztah nejen ke spotřebě, ale také chování vůči životnímu prostředí. Jedině tak bude možné ochránit zdroje cenných surovin a křehké ekosystémy na naší planetě.

Jednou z možností je regulace volného trhu při zachování všech jeho svobod.

1. Metodika

Článek vznikl jako reflexe výzkumu, který byl proveden v rámci rigorózní práce na téma „*Reklama jako jeden z nástrojů generování nadspotřeby a trvale udržitelný rozvoj*“. Pro tento článek byl použit typ popisného výzkumu, který má především poskytnout informace o konkrétních aspektech dané problematiky. Výzkum je založen na následujících krocích:

- formulace výzkumného problému,
- sběr dat a analýza dostupných zdrojů,
- interpretace a závěr.

2. Zdroje a jejich využívání

Populace mnoha zemí rostou a jejich požadavky na zdroje jsou čím dál větší. To je však pouze částečnou příčinou, proč jsou zdroje společnosti stále nižší. Skutečným problémem je jejich neudržitelná spotřeba. Volba společnosti, jak použít prostředky (tj. hospodářská politika) a za jakým účelem (tj. politické směry a politiky), jsou kritické otázky dneška.

Společnost svou činností spotřebovává nejrůznější zdroje. Skutečným problémem ale není samotná spotřeba, nýbrž její efekty a vzory. Nerovnosti v oblasti spotřeby, jsou neúprosné. V celosvětovém měřítku 20 % světové populace s nejvyššími příjmy vydává 86 % z celkového počtu soukromých výdajů na spotřebu – nejchudších 20 % populace oproti tomu vydá nepatrných 1,3 %. [10]

Současná spotřeba ohrožuje životní prostředí zdrojů. To mimo jiné zhoršuje nerovnost ve společnosti. Dynamika spojitosti spotřeba-chudoba-nerovnost-životní prostředí se zrychluje. Pokud tento trend bude pokračovat beze změny dnešní problémy spotřeby a lidského rozvoje se budou zákonitě zhoršovat. [10]

3. Volný vs. svobodný trh

Fungování trhu a jednotlivé mechanismy v něm působící, jsou prakticky rámcem, ve kterém dochází ke spotřebě statků a služeb, vzniku nadspotřeby a dalších fenoménů, o kterých pojednává tato práce. Z toho důvodu je nutné, alespoň stručně, nastínit princip fungování trhů a tržních mechanismů.

Původně byl trh místo, kde se pravidelně scházeli lidé za účelem směny různých komodit. Postupem času do směny, jako další typ zboží, vstoupily peníze a trh se z fyzických prostorů rozšířil i do prostoru jako pojem. V současné době je tedy trh chápán jako prostor, ať již fyzický či virtuální, v rámci kterého dochází ke směně statků a peněz. Trh je procesem setkávání nabídky, ze strany prodávajícího, který se snaží prodat určité množství zboží za určitou cenu a poptávky, ze strany nakupujícího, který se snaží nakoupit určité

množství za určitou cenu. Pokud na trhu existuje více než jeden prodávající či kupující, dá se trh považovat za konkurenční prostředí. Minimálně zde musí být zastoupeny tři osoby, aby byla zaručena konkurence alespoň na jedné straně procesu. [2]

V tržní ekonomice se podle teorie řídí nabídka poptávkou, z jejichž vzájemného vztahu se odvozuje ekonomická veličina, cena. To je v podstatě směnná hodnota statku či služby, tedy odpovídající protihodnota, kterou je strana poptávky ochotná nabídnout za nabízený produkt a strana nabídky je ochotná tuto protihodnotu akceptovat. V počátcích směny tuto protihodnotu představoval jiný produkt, dnes se cena vyjadřuje v peněžních částkách. [3]

Cena je, s ohledem na udržitelný rozvoj a nadspotřebu, jedním z velmi důležitých faktorů, který má zásadní vliv na individuální spotřebu produktů, služeb a celkovou spotřebu zdrojů. Z pohledu neoliberalní ekonomie příhodným způsobem definuje vliv ceny v procesu nabídky a poptávky, Václav Klaus, když říká, že: „*díky konkrétní ceně "vzniká" jistá nabídka zdrojů (lidé jsou právě cenou motivováni zdroje nabízet) a stejně tak díky ceně vzniká určitá "poptávka" po tom či onom zdroji. Při nízké ceně je poptávka vysoká a nabídka nízká, při vysoké ceně je tomu naopak.*“ [3, 5] Zároveň na stejném místě tvrdí, že ceny nejlépe odráží skutečnou hodnotu statků a služeb.

Podle zastánců teorie trvalého růstu a neomezených zdrojů je však podmínkou dobře fungujícího systému nabídky, poptávky a ceny, především volný trh a neomezené operace na něm probíhající. Volný trh je souhrnný termín pro trh, který je osvobozený od státní intervence a regulace, kromě minimální funkce udržování právního systému a ochrany vlastnických práv, a je současně osvobozený od soukromého násilí a podvodů. Na volném trhu jsou vlastnická práva dobrovolně směňována za ceny dohodnuté pouze mezi prodávajícím a kupujícím. Kupující a prodávající nejsou vzájemně nuceni v tom smyslu, že získají majetek druhé strany bez použití fyzické síly, hrozby fyzické síly nebo podvodu, ani nejsou nuceni od třetí strany (např. vláda prostřednictvím transferové platby). Kromě toho, na volném trhu není použita síla, aby se zabránilo konkurenci mezi kupujícími nebo mezi prodávajícími (tzv. volná hospodářská soutěž). Proto síla nemá vliv na cenu, ale cena je výsledek a nákupních a prodejních rozhodnutí. [8]

Podle zastánců trvalého růstu je volný trh dokonale fungující systém, který je: „*schopen formou ceny, poptávky a nabídky tím nejlepším způsobem řídit veškeré procesy v něm. Volný trh je vydáván za všelék na veškeré lidské problémy (např. chudoby, čerpání zdrojů, svobody).*“ [4, 48]

Na druhou stranu existují i kritici, především z řad sociologů a zastánců udržitelného rozvoje, kteří upozorňují na mnohá negativa volného trhu. Podle nich nemá trh potenciál problémy řešit, ale naopak je často sám vytváří. [4, 48]

Například ekolog Paul Hawken zdůrazňuje, že trh rozhodně není všespasitelným procesem, ale přes všechnu jeho sílu a vitalitu je pouhým nástrojem v rukou lidí. Trhy jsou podle jeho názoru: „...*dobrým sluhou, ale špatným pánem a ještě horším náboženstvím*“. [7, 308] Hawken také vyčítá neoklasickému pohledu na trh to, že operuje jen s věcmi, které jsou spočítatelné. Tedy bere lidské hodnoty, jako je štěstí či svoboda jako komodity, které se dají koupit nebo prodat. „*Posedlost neoklasické ekonomie uspokojováním nemateriálních potřeb materiálními prostředky odhalila základní rozdíly a přímo hluboké rozpory mezi tvorbou bohatství, akumulací peněz a zlepšováním lidského bytí.*“ [7, 309]

Nakonec je nutné zmínit ještě jednu kritiku týkající se chápání volného trhu a ceny jako všemocného nástroje řízení spotřeby. Například ekolog Bedřich Moldan poukazuje na problém, který vzniká při oceňování přírodních zdrojů. Podle neoklasické teorie jsou zdroje oceňovány podle jejich vzácnosti. Ale právě určení skutečné vzácnosti zdrojů se může stát podle Moldana zásadním problémem, neboť není vždy v silách lidí určit skutečnou hodnotu zdroje. Často také dochází k opravdovému ocenění zdroje, až mu hrozí vážné ohrožení. Moldan také upozorňuje na nutnost státních zásahů do prostředí volného trhu a to v podobě definice základních ekologických pravidel tržních mechanismů. Stejně tak by měl stát stanovit kontrolní mechanismy a sankce za porušení nastavených pravidel. Jedině tak může být, podle Moldana, zajištěn udržitelný hospodářský růst, který nebude devastovat životní prostředí. Sám cenotvorný mechanismus nemůže postihnout veškeré skutečnosti, které mají na udržitelnost zdrojů vliv. [6]

Závěr

Špatně či nedostatečně oceněné veřejné statky či neschopnost jejich ocenění v ekonomice je faktor, který má negativní vliv na nadspotřebu zdrojů. Do značné míry souvisí s psychologíí lidského chování, respektive spotřebního chování. Podle některých teorií [1] není do budoucna možné nechat veřejné statky dále neoceněné či nedostatečně oceněné. Vysvětlení k tomu dává teorie tzv. tragédie obecní pastviny (Tragedy of the Commons). [9] Pocit, že části ekosystému jsou pro člověka zadarmo, ho nevede k rozumnému využívání těchto zdrojů a k odpovědnému přístupu k nim. [1] Nastavení ceny, byť umělé, veřejných statků, může usměrnit jejich využívání a přístup lidí k nim. V opačném případě hrozí nadspotřeba těchto zdrojů a jejich trvalé vyčerpání.

Poděkování:

Příspěvek vznikl jako součást řešení projektu GAČR č. P408/11/1929 Kraje v České republice: vytvoření modelu efektivity.

Literatura:

- [1] ARIELY, D. *Jak drahé je zdarma: proč chytrí lidé přijímají špatná rozhodnutí: iracionální faktory v ekonomice i v životě*. Vyd. 1. Praha: Práh, 2009, 215 s. ISBN 978-80-7252-239-2
- [2] O'SULLIVAN, A., SHEFFRIN, S.M. *Economics: principles in action*. Needham, Mass: Prentice Hall. ISBN 01-306-3085-3
- [3] FRIEDMAN, M. *Price theory*. s.l.: The Richest Man in Babylon Publ, 2008. ISBN 16-079-6151-2
- [4] HEKERLE, P. *Dvojitý pohled na budoucnost*. Zlín, 2010. Diplomová práce. Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, Fakulta humanitních studií
- [5] KLAUS, V. *Modrá, nikoli zelená planeta: co je ohroženo: klima, nebo svoboda?*. 1. vyd. Praha: Dokořán, 2007, 164 s. ISBN 978-80-7363-152-9
- [6] MOLDAN, B. *(Ne)udržitelný rozvoj: Ekologie hrozba i naděje*. 1. vyd. Praha: Karolinum, 2001, 141 s. ISBN 80-246-028
- [7] HAWKEN, P., LOVINS, A. and LOVINS L. HUNTER. *Natural capitalism: creating the next industrial revolution*. 1st Back Bay pbk. ed. Boston, MA: Little, Brown and Co, 1999. ISBN 978-031-6353-007
- [8] ROTHBARD, Murray N. The Concise Encyclopedia of Economics: Free Market. LIBERTY FUND, Inc. *Library of Economics and Liberty* [online]. 2008 [cit. 2012-12-12]. Dostupné z: <http://www.econlib.org/library/Enc/FreeMarket.html>
- [9] The Tragedy of the Commons. *Science* [online]. 13 December 1968, Vol. 162 , no. 3859, [cit. 2012-11-27]. Dostupný z WWW: <<http://www.sciencemag.org/content/162/3859/1243.full> >
- [10] ZÁVODNÁ, L. S. *Hodnocení udržitelnosti v podnicích cestovního ruchu*. Zlín, 2012. Disertační práce. Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, Fakulta managementu a ekonomiky

INDEX VĚDECKO-VÝZKUMNÉHO POTENCIÁLU A DYNAMIKA JEHO VÝVOJE V ČESKÝCH A SLOVENSKÝCH REGIONECH

SCIENCE-RESEARCH POTENTIAL INDEX AND DYNAMICS OF ITS DEVELOPMENT IN CZECH AND SLOVAK REGIONS

Pavel Zdražil, Zdeněk Matěja

Univerzita Pardubice

pavel.zdrazil@upce.cz, zdenek.mateja@upce.cz

Klíčová slova:

vědecko-výzkumný index – finanční a lidské zdroje – regionální disparity

Key words:

science-research index – financial and human resources – regional disparities

Abstract:

This paper deals with the evaluation of science, research, development and high-tech sources. The science-research potential index was designed by 8 partial indicators, from the financial and human resources domain. It is possible to evaluate disparities and dynamics of change by assumed score. The evaluation was completed on the sample of 12 Czech and Slovak NUTS II regions. Presented results providing an interesting view on greatly regional disparities, so as dynamics of development in the Czech Republic and Slovakia between the years 2001 and 2011.

Úvod

Oblast vědy, výzkumu, vývoje a vyspělých technologií je v současné době považována za stěžejní prvek podílející se na zvyšování ekonomické výkonnosti regionů. Ovlivňuje produktivitu práce, zaměstnanost, ekonomický růst, udržitelný rozvoj i sociální soudržnost. Aplikace výsledků výzkumu a vývoje hraje významnou roli ve všech oblastech života dnešní společnosti. Výzkum a vývoj je definován jako systematická tvůrčí činnost konaná za účelem rozšíření stávajícího poznání, získání nových znalostí nebo jejich využití v praxi, a to metodami, které umožňují potvrzení, doplnění či vyvrácení získaných poznatků [5]. Podrobnější členění rozlišuje základní výzkum, aplikovaný výzkum a experimentální vývoj. Tvorba, využívání a komercializace nových technologií se staly také jedním z klíčových aspektů míry konkurenceschopnosti jednotlivých ekonomik. Užití vyspělých technologií je úzce spjato s tzv. high-tech sektorem, jedná se o soubor ekonomických činností, které ke své produkci ve velké míře používají vyspělé technologie. Na výstupu pak tyto technologie vytvářejí vyšší přidanou hodnotu. High-tech

firmy se svým inovačním potenciálem jsou důležitým prvkem technicko-technologicko-ekonomického pokroku, díky němuž je možno dosáhnout strmějšího sklonu produkční funkce [3].

Důležitosti této oblasti si je, alespoň v teoretické rovině, vědoma i Evropská unie, která ji zohledňuje ve svých programových a rozvojových materiálech. Například strategie Evropa 2020 [2] je založena na třech vzájemně provázaných a posilujících se prioritách – inteligentním růstu, udržitelném růstu a růstu podporujícím začlenění. Inteligentní růst je postaven na rozvíjení ekonomiky založené na znalostech a inovacích, jako stimulech budoucího růstu. Je s ním spjato zvyšování kvality vzdělávání, podpora sdílení znalostí a inovací, včetně jejich vyšší využitelnosti v praxi, a v neposlední řadě také navýšení investic do výzkumu a vývoje, spojené též s optimalizací jejich struktury. Plánovaná podpora vědy a výzkumu je v současné době akcentována též při přípravě evropské politiky regionálního rozvoje pro roky 2014 až 2020.

Vědecko-výzkumné činnosti jsou náročné na své zdroje, ať finanční, či lidské. Jejich vzájemná koexistence je naprosto nezbytná. Důležitou roli hraje nejen disponibilní množství zdrojů, ale vzhledem k jejich omezenosti, i správná alokace.

Cílem tohoto příspěvku je jednak vytvořit index charakterizující zdroje využívané v oblasti vědy a výzkumu, následně pak použitím tohoto indexu ohodnotit a popsat regionální disparity a dynamiku vývoje vědecko-výzkumného potenciálu na příkladu českých a slovenských regionů na začátku třetího tisíciletí.

1. Metodologie

Pro potřeby sledování vývoje potenciálu regionů v oblasti vědy a výzkumu na úrovni NUTS II bylo žádoucí sestavit jednoduchý index, jímž by bylo možné proběhnuvší změny zaznamenávat a následně ohodnotit. Jako teoretické východisko k sestavení indexu byla využita doporučení prezentovaná v manuálu [4] vydaném organizací OECD (The Organisation for Economic Cooperation and Development). Ve sledované oblasti vědy a výzkumu byla uvažována řada ukazatelů, nicméně s ohledem na požadavky spojené s dostupností údajů pro veškeré regiony, aktuálnost a relevantnost těchto údajů, ale v neposlední řadě i srovnatelnost v metodice sběru dat bylo rozhodnuto, že budou využita pouze data získaná z databáze Evropského statistického úřadu (EUROSTAT). Celkem bylo pro potřebu sestavení indexu zvoleno 8 ukazatelů, jejich detailní vymezení zachycuje TAB. 1.

TAB. 1: Ukazatele využití pro sestrojení indexu

Název ukazatele	Jednotka	Zkratka
Výdaje na výzkum a vývoj		
Soukromý sektor	PPS/obyvatel	G-BES
Veřejný sektor	PPS/obyvatel	G-GS
Sektor vysokého školství	PPS/obyvatel	G-HES
Lidské zdroje		
V oblasti vědy a technologií	% aktivní populace	HRiST
Ve výzkumu a vývoji soukromého sektoru	% aktivní populace	RD-BES
Ve výzkumu a vývoji veřejného sektoru	% aktivní populace	RD-GS
Ve výzkumu a vývoji vysokého školství	% aktivní populace	RD-HES
V sektoru High-tech (průmysl a služby)	% zaměstnanosti	E-HT

Zdroj: vlastní zpracování.

První tři ukazatele hodnotí finanční zdroje určené pro výzkum a vývoj, v členění na výdaje soukromého sektoru, veřejného sektoru a sektoru vysokého školství, statistickou jednotkou je zde parita kupní síly (PPS) na obyvatele. Dalších pět ukazatelů popisuje lidské zdroje zaměstnané v oblastech vědy, výzkumu, vývoji a vyspělých technologiích, statistickou jednotkou pro tyto ukazatele je podíl na aktivní populaci, případně podíl na celkové zaměstnanosti.

Z důvodu vyrovnaní vah ukazatelů a tedy i eliminace vlivu nestejnosti jednotek dílčích ukazatelů byla vstupní data znormována metodou Z-skóre. Od každé hodnoty ukazatele byl odečten aritmetický průměr základního souboru příslušného ukazatele a získaný rozdíl byl vydělen vychýlenou hodnotou směrodatné odchylky základního souboru daného ukazatele. Dále byly hodnoty jednotlivých ukazatelů, v rámci srozumitelnější interpretace dosažených výsledků, přeškálovány na stupnici 0-100, při zachování proporcí mezi původními hodnotami veličin. K této transformaci bylo využito percentilu množiny dat základního souboru ukazatele. Následně došlo k vypočtení ohodnocení indexů pro jednotlivé regiony. K tomuto výpočtu posloužila metoda vážených průměrů jednotlivých ukazatelů, přičemž všem sledovaným ukazatelům byla přiřazena totožná výchozí váha, rovna 0,125. Výsledná skóre jednotlivých objektů zkoumání byla zaokrouhlena na jednotky.

V důsledku vědomosti možných korelací mezi jednotlivými zvolenými ukazateli byla data podrobena vícenásobné korelační analýze, kterážto zmíněné domněnky potvrdila. Například ve výchozím roce 2001 poukázal Kendallův korelační koeficient na významné vztahy mezi některými z ukazatelů. Lze jmenovat silně pozitivní korelační vztahy mezi výdaji na výzkum a vývoj a lidskými zdroji v oblasti soukromého sektoru ($\tau = 0,779$). V oblasti veřej-

ného sektoru byl mezi zmíněnými veličinami zaznamenán rovněž silný vztah ($\tau = 0,729$). Dále lze jmenovat vztah mezi výdaji na vědu a výzkum sektoru vysokých škol a lidskými zdroji v oblasti vědy a technologií ($\tau = 0,718$). Nicméně vzhledem k formě zvolené metodiky a prezentaci výsledků nehrají tyto korelace významnou roli.

2. Výsledky a diskuze

Pro analýzu dat byl jako výchozí zvolen rok 2001. Následujících deset let bylo rozděleno a zkoumáno ve dvou pětiletých obdobích, 2002-2006 a 2007-2011. Za tato období byly vypočteny průměrné roční hodnoty jednotlivých ukazatelů. Předmětem zkoumání se pak staly české a slovenské regiony NUTS II, což představuje celkem 12 regionů. Česká republika je na této úrovni členěna na 8 (Praha, Střední Čechy, Jihozápad, Severozápad, Severovýchod, Jihovýchod, Střední Morava, Moravskoslezsko) a Slovensko na 4 (Bratislavský kraj, Západné Slovensko, Stredné Slovensko, Východné Slovensko) regiony.

Před samotnou regionální analýzou byl zpracován přehled dat na národní úrovni, který slouží k obecnému porovnání situace ve zdrojích pro vědu a výzkum v České republice a na Slovensku. Výchozí (2001) a přepočtená (2002-2006 a 2007-2011) národní data jsou zobrazena v TAB. 2.

TAB. 2: Data národních statistik pro jednotlivá období

		G-BES	G-GS	G-HES	HRiST	RD-BES	RD-GS	RD-HES	E-HT
2001	ČR	97,1	38,2	25,3	30,9	0,24	0,15	0,12	4,79
	SR	42,3	14,9	5,6	26,5	0,18	0,15	0,22	3,97
2002 - 2006	ČR	127,8	43,1	31,8	32,0	0,34	0,17	0,16	4,50
	SR	31,9	18,5	10,7	28,1	0,14	0,14	0,26	4,14
2007 - 2011	ČR	176,5	57,3	53,2	36,0	0,54	0,23	0,31	4,51
	SR	33,2	26	23,1	31,5	0,11	0,16	0,35	4,11

Zdroj: vlastní zpracování na základě dat [1].

Porovnání stavových hodnot skrz všechna sledovaná období vyznívá jednoznačně pozitivně pro Českou republiku. Jedinou oblastí, kde soustavně dosahuje vyšších hodnot Slovensko, je ukazatel podílu lidských zdrojů ve výzkumu a vývoji vysokého školství. Srovnání dynamiky vývoje ukazuje v České republice na růstovou tendenci u většiny ukazatelů, vyjma ukazatele podílu lidských zdrojů v High-tech sektoru. Na Slovensku je mezi vývojem jednotlivých ukazatelů patrná větší rozkolísanost, pět jich roste, jeden stagnuje a dva klesají (finanční i lidské zdroje v soukromém sektoru).

Hodnoty výchozích a přepočtených ukazatelů pro jednotlivé regiony jsou zachyceny v PŘÍLOZE A. Následující TAB. 3 zobrazuje vypočtené hodnoty navrženého indexu vědecko-výzkumného potenciálu pro analyzovaný celek 12 českých a slovenských regionů NUTS II.

TAB. 3: Skóre indexu jednotlivých regionů za sledovaná období

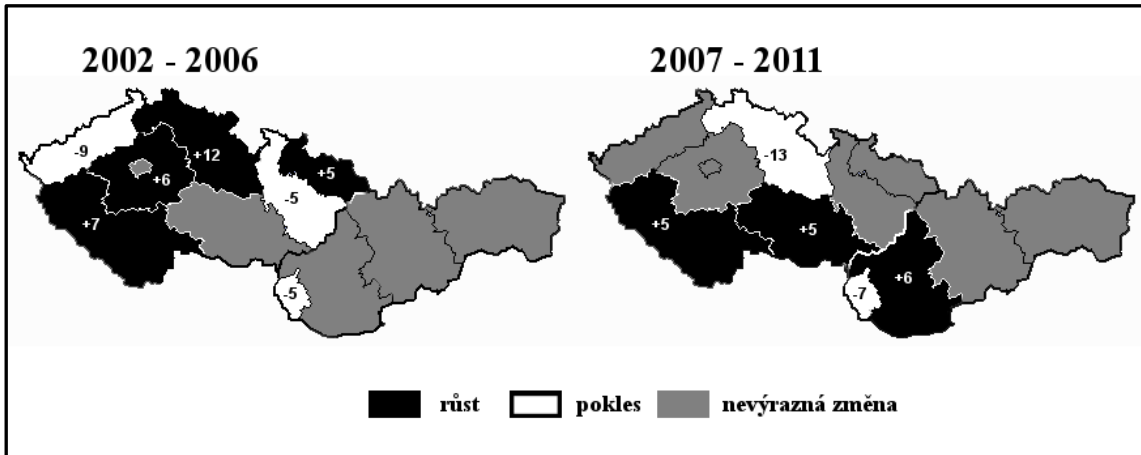
2001		2002 - 2006		2007 - 2011	
Region	Skóre	Region	Skóre	Region	Skóre
Praha	96	Praha	98	Praha	98
Bratislavský kraj	90	Bratislavský kraj	85	Bratislavský kraj	78
Jihovýchod	73	Jihovýchod	71	Jihovýchod	78
Střední Čechy	52	Střední Čechy	58	Střední Čechy	62
Jihozápad	50	Jihozápad	57	Jihozápad	62
Severovýchod	44	Severovýchod	56	Severovýchod	43
Střední Morava	44	Střední Morava	39	Moravskoslezsko	43
Moravskoslezsko	34	Moravskoslezsko	39	Střední Morava	35
Západné Slovensko	30	Východné Slovensko	30	Západné Slovensko	34
Východné Slovensko	30	Západné Slovensko	28	Stredné Slovensko	27
Stredné Slovensko	26	Stredné Slovensko	26	Východné Slovensko	27
Severozápad	17	Severozápad	8	Severozápad	10

Zdroj: vlastní zpracování.

Data obsažená v TAB. 3 vypovídají o značných regionálních disparitách. Nejvyššího skóre dle předpokladu dosáhly regiony s hlavními městy (v České republice je Praha samostatným regionem NUTS II, zatímco na Slovensku je Bratislava začleněna do regionu NUTS II Bratislavský kraj). Během sledovaného období se však značně prohloubil odstup Bratislavského kraje na druhém místě (z původního rozdílu 6 bodů na rozdíl 20 bodů), v období let 2007-2011 se na něj bodově dotáhl i český region Jihovýchod. Na třetí až osmé pozici jsou seřazeny české regiony, o kterých můžeme říci, že jsou mezi nimi značné regionální rozdíly (maximálně 32 až 43 bodů), než mezi třemi zbylými slovenskými regiony na pozicích devět až jedenáct, u nichž je míra regionálních disparit relativně malá (maximálně 4 až 7 bodů). Poslední dvanáctou pozici s velkým odstupem zaujímá český region Severozápad.

Z TAB. 3 lze vyčíst i dynamické vývojové charakteristiky. Pro lepší orientaci však bylo k tomuto účelu zpracováno též názorné mapové zobrazení. OBR. 1 zachycuje změny u regionů, které v rámci svého postavení vůči ostatním sledovaným objektům, zaznamenaly výrazné odchýlení (alespoň 5 bodů) oproti předchozímu referenčnímu stavu.

OBR. 1: Výrazné změny ve vývoji regionů v referenčních letech



Zdroj: vlastní zpracování.

V prvním pětiletém období došlo k výraznému růstu ve čtyřech regionech, u pěti regionů byly změny malé a u tří došlo k výraznému poklesu. Ve druhém období výrazných odchýlení nepatrně ubylo, nárůst byl zaznamenán ve třech regionech, pokles ve dvou, ve zbylých sedmi regionech bylo odchýlení malé. Výrazný růst v obou sledovaných obdobích se projevil pouze v českém regionu Jihozápad, naopak dvojí výrazný pokles je možné sledovat u slovenského regionu Bratislavský kraj. Za povšimnutí stojí vývoj v českém regionu Severovýchod, který v prvním pětiletém období vykázal strmý nárůst o 12 bodů, aby ve druhém období ještě strměji klesl (o 13 bodů). Obecně lze větší dynamiku změn pozorovat u českých regionů, což je dáno jejich, již dříve zmíněnými, většími regionálními disparitami.

Závěr

V souladu se stanoveným cílem příspěvku byl nejprve navržen index pro hodnocení vědecko-výzkumného potenciálu. Po provedené analýze dostupných statistických dat, a s přihlédnutím k jejich aktuálnosti, relevantnosti a srovnatelnosti metodiky jejich sběru, byl index zkonstruován z osmi dílčích ukazatelů. Ty charakterizují finanční a lidské zdroje pro vědu a výzkum. K ověření funkčnosti modelu posloužily údaje vztažené k českým a slovenským regionům NUTS II za období let 2001 až 2011. Nestejnorodá vstupní data byla znormována, poté přeškálována na stupnici 0-100 bodů a následně každému z výchozích osmi ukazatelů byla přiřazena výchozí váha 0,125.

Mezinárodní srovnání zdrojů pro vědu a výzkum na úrovni celých států vyznělo podstatně lépe pro Českou republiku. A to jak v hodnocení stavových hodnot, tak i v dynamice jejich vývoje. V následně provedené regionální analýze se již pracovalo s 12 regiony NUTS II, ve formě jediného celku. Vypočtené hodnoty indexu vědecko-výzkumného potenciálu ukázaly na značné

regionální disparity. Přední pozice zaujaly regiony s hlavními městy obou zemí, následovány šesticí českých regionů, dále pak trojicí zbývajících slovenských regionů a hodnocení uzavírajícím českým regionem Severozápad. Postavení českých regionů lze obecně hodnotit jako příznivější. Vykazují však také podstatně významnější regionální disparity, s čímž je spojena i jejich vyšší míra dynamiky vývojových změn.

Autoři příspěvku mají v úmyslu problematiku vědy a výzkumu dále systematicky rozvíjet. Po skutečném ohodnocení vstupů, v podobě finančních a lidských zdrojů, je vhodné pokračovat stranou výstupů. Jako logické vyústění se poté nabízí zpracování komplexního hodnocení řešené problematiky, včetně otázky dosahované efektivnosti.

Literatura:

- [1] *Eurostat* [online]. [cit. 2012-11-20]. Dostupné z: <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>>.
- [2] *EVROPA 2020 Strategie pro inteligentní a udržitelný růst podporující začlenění* [online]. Evropská komise, Brusel, 2010. [cit. 2012-11-16]. Dostupné z: <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:CS:PDF>>.
- [3] KRAFTOVÁ, I., KRAFT, J. High tech firmy a tvorba bohatství v zemích EMEA. *E+M, Ekonomie a management*, 2008, roč. 11, č. 4, s. 6-20. ISSN 1212-3609.
- [4] NARDO, M., SAISANA, M., SALTELLI, A., TARANTOLA, S. *Handbook on Constructing Composite Indicators – Methodology and user guide*. OECD publishing, 2008. 161 s. ISBN 978-92-64-04345-9.
- [5] *Výzkum a vývoj* [online]. Český statistický úřad, Praha, 2012. [cit. 2012-11-16]. Dostupné z: <http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/statistika_vyzkumu_a_vyvoje>.

PŘÍLOHA A: Výchozí a přepočtená data regionálních statistik

2001	G-BES	G-GS	G-HES	HRiST	RD-BES	RD-GS	RD-HES	E-HT
Praha	160,5	220,1	116,8	52,5	0,45	0,81	0,46	8,34
Střední Čechy	348,8	29,4	0,0	25,9	0,42	0,09	0,00	4,56
Jihozápad	38,2	13,7	18,5	29,0	0,12	0,07	0,11	4,56
Severozápad	21,9	5,1	2,3	24,8	0,06	0,03	0,03	2,95
Severovýchod	80,4	3,1	10,9	27,2	0,27	0,02	0,05	4,62
Jihovýchod	51,4	37,3	30,4	29,9	0,19	0,16	0,15	5,64
Střední Morava	49,0	6,5	11,7	27,6	0,20	0,02	0,07	4,26
Moravskoslezsko	65,2	2,6	12,4	29,6	0,18	0,01	0,07	2,48
Bratislavský kraj	96,3	98,2	28,3	46,9	0,43	0,85	0,81	7,10
Západné Slovensko	47,9	4,8	2,0	23,8	0,19	0,05	0,08	3,34
Stredné Slovensko	39,6	2,5	2,3	24,3	0,16	0,03	0,11	4,05
Východné Slovensko	17,2	5,8	4,3	22,5	0,07	0,07	0,20	2,99
2002-2006	G-BES	G-GS	G-HES	HRiST	RD-BES	RD-GS	RD-HES	E-HT
Praha	271,2	250,6	135,0	52,8	0,72	0,94	0,59	7,67
Střední Čechy	331,2	45,7	0,0	28,6	0,53	0,15	0,00	4,37
Jihozápad	61,8	18,1	23,9	30,5	0,18	0,08	0,15	4,32
Severozápad	27,4	1,1	2,5	24,2	0,08	0,01	0,02	3,13
Severovýchod	101,9	6,6	17,8	29,1	0,37	0,02	0,09	4,63
Jihovýchod	79,2	33,1	41,1	32,5	0,30	0,15	0,18	4,65
Střední Morava	84,0	4,0	16,9	28,3	0,30	0,01	0,13	3,65
Moravskoslezsko	99,6	2,8	17,4	29,2	0,19	0,02	0,10	3,02
Bratislavský kraj	81,8	122,3	54,3	48,2	0,33	0,81	1,05	6,79
Západné Slovensko	40,8	6,6	3,0	25,7	0,15	0,05	0,10	3,64
Stredné Slovensko	21,7	2,4	5,6	26,3	0,11	0,02	0,14	3,93
Východné Slovensko	10,9	6,8	7,1	23,4	0,06	0,06	0,20	3,56
2007-2011	G-BES	G-GS	G-HES	HRiST	RD-BES	RD-GS	RD-HES	E-HT
Praha	366,0	358,9	191,8	58,3	1,04	1,16	0,90	8,06
Střední Čechy	427,7	43,3	0,5	34,6	0,66	0,18	0,00	4,37
Jihozápad	109,2	26,2	37,1	33,1	0,31	0,10	0,22	4,27
Severozápad	31,0	1,0	5,6	27,6	0,12	0,01	0,03	2,74
Severovýchod	139,9	4,0	30,0	32,2	0,60	0,02	0,13	4,18
Jihovýchod	147,0	36,2	80,6	36,6	0,52	0,16	0,36	4,59
Střední Morava	105,2	0,8	36,1	31,5	0,45	0,00	0,18	3,46
Moravskoslezsko	95,6	4,1	35,5	32,3	0,31	0,02	0,20	3,76
Bratislavský kraj	91,5	166,2	105,4	54,2	0,20	0,87	1,41	7,03
Západné Slovensko	40,3	8,5	6,1	28,4	0,14	0,05	0,15	4,31
Stredné Slovensko	18,7	4,0	17,2	29,0	0,08	0,03	0,20	3,14
Východné Slovensko	14,4	10,0	16,0	27,0	0,05	0,06	0,26	3,13

Zdroj: vlastní zpracování na základě dat [1].

NOVÉ STANDARDY PRO MODELOVÁNÍ SPECIFICKÉHO RIZIKA NEW STANDARDS FOR SPECIFIC RISK MODELING

David Zeman, Jan Máče

Vysoká škola hotelová v Praze

zeman@vsh.cz, mace@vsh.cz

Klíčová slova:

specifické riziko – VaR – kapitálová přiměřenost

Key words:

specific risk – VaR – capital adequacy

Abstract:

Financial crisis 2007/08 brings regulation authorities to modifications in banks and other financial institutions regulatory framework. The article is focused on a new standards for specific interest rate and equity risk modelling in the Value at Risk approach issued by Basel Committee on Banking Supervision. The first goal is compared the new standards with previous rules. Farther away call attention to weakness of the new standards, especially direct modelling of transition and default risk.

Úvod

Specifické riziko [2] je chápáno jako riziko nepříznivého pohybu cen nástrojů souvisejícího s hodnocením emitenta nebo dlužníka účastníky trhu. Jedná se sice o změnu tržní hodnoty nástrojů, která nastává nikoli v důsledku volatility tržních sazeb, ale v důsledku změny úvěrové kvality emitenta. U cených papírů a jejich derivátů pak vlastně nahrazuje kreditní riziko (kapitálové požadavky ke kreditnímu riziku nejsou stanovovány). Specifické riziko se dále rozpadá na tři složky, a to riziko idiosynkratické, riziko události a riziko selhání.

1. Původní přístup k zachycení specifického rizika

Za idiosynkratické riziko je považována skutečnost, že pohyb ceny konkrétního nástroje nemusí být v souladu s pohybem trhu, ale bude se od něj odlišovat, přestože pro to není žádný fundamentální důvod. Rizikem události je myšlena případná ztráta zapříčiněná událostí (publikování hospodářských výsledků, změna managementu, atd.), která bude mít neočekávaný významný dopad na tržní hodnotu nástroje. A konečně rizikem selhání je riziko, že emitent nedodrží (či trh očekává, že nedodrží) z různých důvodů své závazky.

Velice rychle se ukázalo, že běžně využívané Value at Risk (dále jen VaR) modely nejsou schopny do svých postupů plně zakomponovat všechny výše zmíněné složky specifického rizika [1]. Důvodem je skutečnost, že specifické riziko leží vlastně na rozhraní rizika tržního a kreditního. Hodnota portfolia nástrojů se specifickým rizikem je pak ovlivňována jak změnou rizikových faktorů, které mají tržní naturel (mění se na denní bázi, jejich změny tendují k normálnímu rozdělení, změn je relativně velký počet), tak změnou rizikových faktorů, které se svou podstatou blíží kreditnímu charakteru (objevují se s významně delší než denní periodicitou, jejich počet v průběhu roku je nízký, mají jiné než normální rozdělení - např. změna ratingu emitenta či restrukturalizace splátek úvěrů). Postupy používané pro odhad VaR tyto rizikové faktory nejsou schopny plně podchytit, neboť jejich změna se nachází za vybraným intervalem spolehlivosti, případně vůbec nemusí být zohledněna v použité řadě změn rizikových faktorů.

Postupy používané ve standardních VaR modelech jsou schopny zachytit a modelovat pouze část specifického rizika, především složku idiosynkratickou. Idiosynkratické riziko je kalkulováno principiálně na bázi nahrazení obecných tržních rizikových faktorů faktory specifickými pro daný typ nástrojů (např. akciový index je nahrazen cenami akcií). Jedná se vlastně o běžné denní výkyvy. V případě ostatních dvou složek je však situace méně příznivá.

Riziko události lze ve VaR zachytit jen částečně a nedokonale. Příslušné události v použitých časových řadách v některých případech mohou být zachyceny, nicméně četnost výskytu událostí leží za vybraným intervalem spolehlivosti (99%), případně její dopad přetrvává déle než po stanovenou dobou držení (tj. 10 dní). Dopad těchto událostí pak v hodnotě VaR buď není vůbec vyjádřen, nebo je jejich vliv na podstupované riziko značně podhodnocen. Riziko selhání pak model není schopen vůbec podchytit, protože rizikové události (např. selhání protistrany) nejsou v používaných historických řadách změn rizikových faktorů zahrnuty buďto vůbec, nebo jen v omezené míře. Jedná se vlastně již o složku, která je svou charakteristikou velmi blízká riziku kreditnímu. Bylo by tedy vhodné spíše používat nástroje pro měření analogické nástrojům používaným pro kreditní riziko v bankovním portfoliu.

Z výše uvedeného vyplývá, že modely založené čistě na VaR přístupu nejsou samy o sobě schopny plně odhadnout velikost podstupovaného rizika události a rizika selhání. Následkem této skutečnosti je pak výsledný odhad podstupovaného specifického rizika nutně podceněný, čehož si byl vědom i Basilejský výbor pro bankovní dohled. Aby toto podcenění bylo zmírněno

a nemělo fatální následky, byl akceptován princip tzv. přírážky za specifické riziko [2] - tedy dodatečného požadavku na kapitál.

Přirážka pro specifické riziko byla vlastně kompenzací za skutečnost, že VaR model není schopen v plném rozsahu kvantifikovat riziko události a riziko selhání. Výše přírážky se odvozovala od míry idiosynkratického rizika. Mlčky bylo předpokládáno, že existuje relativně úzká vzájemná vazba mezi jednotlivými složkami specifického rizika. Přirážku ke specifickému riziku bylo možné stanovovat dvěma vzájemně odlišnými metodami.

V prvním případě byla velikost rizikové přírážky rovna části celkového VaR připadající na specifické riziko. Analyticky se tak oddělilo obecné a specifické riziko. V druhém případě byl nejprve pro celé portfolio vypočítán celkový VaR. Následně bylo vybráno subportfolio složené z nástrojů, které generují specifické riziko. Pro toto dílčí subportfolio se pak znovu vypočítal VaR. Velikost takto stanoveného VaR pak byla považována za rizikovou přírážku ke specifickému riziku.

2. Nové standardy pro odhad specifického rizika

Kritika způsobu stanovení přírážky [1] a zejména ztráty bank v letech finanční krize 2007-2008 vedly Basilejský výbor k přijetí nových standardů pro modelování specifického rizika [4]. Došlo v nich k zásadní změně pravidel způsobu odhadu jednotlivých složek specifického rizika včetně vytvoření nových standardů pro odhad velikosti rizika události a selhání. Idiosynkratická přírážka byla bez náhrady zrušena. Navržené změny směřují k rozšíření rizikových faktorů vstupující do VaR modelu. Dále předpokládají, že rizikové faktory, které mají kreditní charakter, a do postupů pro odhad VaR je není možné podchytit, budou zachyceny separátním modelem, jehož výstup se pak přičte k celkovému kapitálovému požadavku k tržnímu riziku.

Nově bylo stanoveno, aby bankou používaný VaR model byl schopen sám o sobě plně zachytit riziko události. Pokud riziko události (respektive rizikové faktory, které determinují jeho velikost) nebude ve VaR modelu plně zachyceno, nepodchycená část tohoto rizika identifikována a stane se součástí dodatečného rizika migrace a selhání.

V souhrnu celkových kapitálových požadavků ke specifickému riziku bude třeba zohlednit ještě riziko selhání a dále pak nově riziko migrace. Za riziko migrace je považováno riziko negativní změny tržní hodnoty nástroje vyplývající ze změny interního či externího ratingu emitenta. Specifické riziko se tedy již neskládá ze tří, ale ze čtyř složek (idiosynkratické riziko, riziko události, riziko migrace a riziko selhání).

Riziko migrace a selhání nemusí být zachyceny VaR modelem, mohou být odhadnuty jinou (explicitně neurčenou) metodou. Ta část rizika migrace a selhání, která není podchycena přímo VaR modelem, se nazývá dodatečné riziko migrace a selhání (incremental risk).

GRAF 1: Nová definice složek specifického rizika

Specifické riziko	Idiosynkratické riziko: riziko, že pohyb ceny konkrétního nástroje nebude v souladu s pohybem trhu, ale bude se od něj odlišovat, přestože pro to není žádný fundamentální důvod.	Riziko pokryté VaR modelem
	Riziko události: riziko ztráty zapříčiněné událostí (publikování hospodářských výsledků, změna managementu, atd.), která bude mít neočekávaný významný dopad na tržní hodnotu nástroje	Riziko VaR modelem nepokryté (incremental risk)
	Riziko migrace: riziko negativní změny tržní hodnoty nástroje vyplývající ze změny interního či externího ratingu emitenta	
	Riziko selhání: riziko, že emitent nedodrží (či trh očekává, že nedodrží) z různých důvodů své závazky.	

Zdroj: Zdroj: vlastní dle Revisions to the Basel II market risk framework, BCBS, 2009

Při odhadu dodatečného rizika migrace a selhání (a tím při stanovení kapitálového požadavku) je pak dán explicitní požadavek, že takovýto odhad by měl dosáhnout standardu srovnatelného s přístupem založeným na interním ratingu (IRB přístup) ke kreditnímu riziku.

Výpočet těchto rizik (nad rámec zachycený VaR) by tak měl být prováděn na hladině spolehlivosti 99,9% a době držení 1 rok. To je rozdíl oproti přístupu k obecnému tržnímu a idiosynkratickému riziku, u kterých nadále bude velikost podstupovaného rizika odhadována na hladině spolehlivosti 99% a době držení 10 dní. Basilejský výbor [4] tento eklektický přístup považuje za vyrovnanou volbu mezi koncepční správností na straně jedné a praktickou aplikovatelností na straně druhé. Velikost podstupovaného dodatečného rizika migrace a selhání by měla být kalkulována minimálně jednou týdně.

Roční doba držení má dopad do odhadu potenciální ztráty. Ztráty způsobené jinými než obecnými faktory tržního rizika (mezi obecné faktory patří zejména měnové kursy, bezrizikové výnosové křivky a akciové indexy) budou muset být odhadovány za roční období. Vzhledem ke skutečnosti, že ztráty nebudou v čase s největší pravděpodobností rozloženy normálně (stejně jako tomu není u kreditního rizika) nebude umožněno použít denní období a rozšířit ho na roční pomocí pravidla druhé odmocniny z 250, naopak bude

nutné použít roční období. Výběr roční doby držení vychází zejména ze snahy o sladění podmínek pro cenné papíry a pro ostatní nástroje obchodované na finančních trzích (repooperace, deriváty atd.), které stanovují kapitálový požadavek k riziku protistrany, tj. ke kreditnímu riziku. V případě kalkulace požadavku k riziku protistrany je již nyní roční doba držení požadována, přičemž naturel obou rizik je dle názoru Basilejského výboru obdobný.

V obou dvou případech není pravděpodobné, že by banka i v případě značných krátkodobých ztrát významně snížila rozsah obchodování na finančních trzích a tím snížila podstupované riziko. To je zapříčiněno především tím, že pokud banka chce pokračovat ve svém podnikání (going concern), nemůže své operace jednoduše zastavit. Pokud je např. tvůrcem trhu, má závaznou povinnost kótovat a za kótovanou cenu nástroje nakupovat a prodávat. Banka je tak vlastně nucena permanentně přijímat určitou úroveň podstupovaného rizika, protože tím v zásadě podporuje své (budoucí) příjmové aktivity.

S ohledem na obezřetný odhad rizika je v novém konceptu akceptován předpoklad, že úroveň podstupovaného dodatečného rizika migrace a selhání je v horizontu jednoho roku konstantní. Pokud by tedy došlo k změně v úvěrové kvalitě jednotlivých nástrojů (či pozic vyplývajících z těchto nástrojů), tyto nástroje budou postupně z portfolia odstraněny a nahrazeny jinými tak, aby počáteční požadovaná úroveň rizika zůstala zachována. Doba, v průběhu které budou příslušné pozice uzavřeny a nahrazeny, se nazývá horizont likvidity (liquidity horizon). Zjednodušeně lze konstatovat, že horizont likvidity ve v tomto přístupu vlastně nahrazuje splatnost nástrojů). Horizontem likvidity je tedy v tomto kontextu myšleno období nutné k uzavření či zajištění pozic v portfoliu v případě stresové události. Jeho délka je odlišná (od 1 měsíce do roku) pro různé kategorie finančních nástrojů. Banka by tuto periodu měla odhadovat na základě konzervativní a obezřetných předpokladů, přičemž perioda by měla být dostatečně dlouhá na to, aby prodej nástroje či nákup zajištění neměl významný negativní vliv na dosaženou cenu.

Basilejský výbor pro bankovní dohled si je vědom neexistence tržního úzu či nejlepší praxe při modelování dodatečného rizika migrace a selhání [4]. Proto explicitně připouští, že modely pro toto riziko se mohou značně lišit a metody používané pro odhad výše zmíněného rizika pak mohou u jednotlivých bank být založeny na značně odlišných předpokladech a východiskách.

Pro odhad dodatečného rizika migrace a selhání jsou tedy zatím přípustné jak modely založené na rozšíření standardního VaR přístupu (vyšší doba držení, vyšší interval spolehlivosti, vyšší počet rizikových faktorů, nenormalita rozložení jejich změn) přes postupy založené na simulaci jednorázových vý-

znamných a vzájemně propojených změn specifických rizikových faktorů až po metody standardně používané pro simulace podstupovaného kreditního rizika (což je poněkud překvapující, neboť v bankovním portfoliu naopak interní modely pro odhad kreditního rizika nejsou povoleny).

Mezi tyto metody, které jsou explicitně zmíněny jako přípustné, patří např. metody založené na difusním přístupu. Jejich princip spočívá v tom, že na konci vybraného období se protistrana (či emitent) může nacházet v jakémkoli z n předem daných ratingových stupňů (včetně defaultu). Riziko pak vyplývá z pravděpodobnosti přechodu k nižšímu stupni. Příkladem takového modelu je Credit Metrics vytvořený holdingem J. P. Morgan. Druhým typem kreditních modelů, které jsou také explicitně zmíněny jako přípustné, jsou modely založené na přístupu default-mode. Na rozdíl od předchozího typu se hodnocení dlužník na konci vybraného období může nacházet jen ve dvou protikladných stavech – selhání nebo neselhání. Tento typ je reprezentován například modelem KMV.

Používané modely tedy mohou být založené na odlišných předpokladech, aniž by existovala ustálená a obecně akceptovaná tržní praxe, o kterou by se při tvorbě modelu bylo možné opřít. Snadno tak může dojít k situaci, kdy banka bude používat pro odhad dodatečného rizika migrace a selhání postupy, které regulátor nebude považovat za zcela konzistentní s regulatorními požadavky a očekáváními.

V takovém případě je přípustné, aby banka svůj ne zcela konzistentní model nadále pro kapitálové účely používala, nicméně výsledný odhad pak bude nutno navýšit. Navýšení bude provedeno vynásobením odhadu dodatečného rizika koeficientem, který bude stanoven dohodou mezi bankou a regulátorem. Jeho velikost, stejně jako způsob odvození není zatím nijak určen, je ponechán na rozhodnutí regulátora.

3. Slabiny nového přístupu ke specifickému riziku

Nově zaváděný přístup k modelování specifického rizika budí určité rozpaky a není snadné jednoznačně ho akceptovat. Na jedné straně stojí skutečnost, že princip rizikové přírážky byl logicky nekonzistentní. Nepodařilo se prokázat, že existuje příčinná vazba mezi velikostí této přírážky (založené na velikosti idiosynkratického rizika) a velikostí ostatních složek specifického rizika. Jejich podstupovaný rozsah pak zůstával neznámý a nebylo možné rozhodnout, zdali velikost těchto složek je dostatečně pokryta vlastním kapitálem. Finanční krize v letech 2007/2008 ukázala, že tomu tak u některých bank zjevně není [2].

Z tohoto úhlu pohledu je zrušení přírážky a její nahrazení přímým modelováním podstupovaného rizika události, migrace a selhání smysluplné. Je možné, že nově přijaté standardy v některých případech přispějí k věrohodnějšímu odhadu podstupovaného rizika. Nelze je tedy jednoznačně a bez dlouhodobější analýzy, studie jejich dopadů a postupné verifikace (nejen však na základě zpětného testování) zcela odmítnout.

Na straně druhé zásadní slabinou však je skutečnost, že v současnosti nejsou k dispozici studie či jiné poklady týkající se již existujících modelů pro odhad rizika události, migrace a selhání (alespoň pokud je autorům v současnosti známo), které by přesvědčivě dokládaly, že uvedené modely tato rizika zahrnují s dostatečnou predikční silou. Modelování dané oblasti je zatím spíše v raném stadiu vývoje, modely mají krátkou časovou historii a vypovídací schopnost jejich výstupů je obtížné externě validovat.

To je podpořeno i skutečností, že v modelování této oblasti zatím neexistuje na trhu jedna všeobecně akceptovaná metoda a škála používaných přístupů je široká. Basilejský výbor neexistence nejlepší praxe v této oblasti akceptuje [4] a připouští, že metody používané pro odhad výše zmíněného rizika pak mohou u jednotlivých bank být založeny na značně odlišných předpokladech a východiscích. Vzhledem ke skutečnosti, že není vybrána jedna povolená metoda (či několik metod) a všechny metody jsou v zásadě přípustné, požadavky kladené na modely pro odhad rizika události, migrace a selhání jsou velmi obecné, nekonkrétní a mají spíše podobu „high levels principles“.

Tato situace samozřejmě umožňuje různý výklad a aplikaci daných pravidel. Otevírá se tak významný prostor pro značně odlišný přístup národních jurisdikcí. Snadno může pak dojít k situaci, kdy přístup a model na něm založený je akceptovaný v jednom státě, avšak bude zcela neakceptovatelný ve státě druhém. Odlišné požadavky kladené regulátory na jeden model komplikují jak situaci mezinárodních finančních skupin, jejichž členové spadají do různých jurisdikcí, tak ale i situaci regulátorů, zejména v případě, kdy banky v jejich jurisdikci jsou vlastněny zahraničními matkami z různých států (typická situace ČR).

Je tak porušena zásada, že pokud metoda není trhem široce akceptována a dále není její vypovídací schopnost dostatečně empiricky verifikována, není vhodnou metodou přijmout jako regulatorní standard.

Dalším významným a neřešeným nedostatkem je určitá excesivnost navrhovaného přístupu, která souvisí především s nejasně stanovenými hranicemi mezi jednotlivými složkami. Ta vynikne zejména tehdy, pokud bude provedeno kapitálových požadavků kladených na obdobné (či dokonce totožné) nástroje, které však budou zařazeny do odlišných portfolií. Dle vlastní studie

Basilejského výboru zavedení nových pravidel povede k násobnému (v průměru k šestinásobnému) navýšení kapitálového požadavku ke specifickému riziku, viz [3]

Pokud bude nástroj zařazen do portfolia obchodního, bude banka muset, tak jako tomu bylo již dříve, do kapitálového požadavku k tržnímu riziku ve VaR modelu zahrnout i část připadající na idiosynkratické riziko. Dále bude nucena do výpočtu zahrnout i riziko události (v rozsahu nepokrytém VaR modelem), riziko migrace a riziko selhání. Model pro odhad těchto rizik musí nově i v obchodním portfoliu dosahovat stejného standardu jako IRB přístup, tj. riziko je odhadováno na hladině spolehlivosti 99,9% a to ve všech třech případech.

Oproti tomu pokud nástroj bude zařazen do bankovního portfolia, situace bude odlišná. Kapitálový požadavek ke kreditnímu riziku v bankovním portfoliu počítaný pomocí přístupu IRB zahrnuje pouze pravděpodobnost selhání protistrany, nikoli změnu ceny papíru v důsledku určité události či snížení ratingu. Kapitálový požadavek v tomto portfoliu tak bude stanovován pouze k riziku selhání, k riziku události a migrace v zásadě stanovován není.

Z výše uvedeného vyplývá, že rozsah zohledněných rizikových faktorů je u nástroje zařazeného do bankovního portfolia nižší (respektive u nástroje, kde je počítáno kreditní riziko pomocí IRB přístupu) než u obdobného nástroje zařazeného do portfolia obchodního (respektive u nástroje, kde se specifické riziko stanovuje modelovým přístupem). Pokud ostatní parametry výpočtu jsou stejné (standard je srovnatelný), je pravděpodobné, že v případě specifického rizika bude vypočtená hodnota vyšší než v případě použití IRB. Může tedy nastat situace, že kapitálový požadavek ke stejnému typu rizika u srovnatelného nástroje bude v obchodní knize vyšší než v knize bankovní. Například kapitálový požadavek na desetiletý nezajištěný (neobchodovatelný) úvěr ČEZ bude nižší než kapitálový požadavek na desetiletý nezajištěný (obchodovatelný) dluhopis stejné firmy v obchodním portfoliu. V tomto přístupu není navržena žádná explicitní pojistka, která by této situaci zabránila.

To je v rozporu s obecně přijímaným principem, že nástroje v obchodním portfoliu generují maximálně stejné riziko (kreditního charakteru) jako nástroje v portfoliu bankovním. Tato situace by přímo vybízela finanční instituce k regulatorní arbitráži, tj. ke snaze přesouvat nástroje z obchodního do bankovního portfolia.

Obdobná situace by mohla nastat i v samotném obchodním portfoliu. Pokud by banka půjčila protistraně na mezibankovním trhu peníze (např. na měsíc), stanovovala by kapitálové požadavky k riziku protistrany pomocí IRB

přístupu a zohledňovala tak pouze riziko selhání. Kdyby však protistrana emitovala krátkodobý cenný papír (např. pokladniční poukázku s měsíční splatností) a banka ho koupila, koupený papír by měl specifické riziko, banka by pro stanovení kapitálových požadavků musela použít modelový přístup a zohlednit kromě rizika selhání i riziko migrace a události.

Podstata podstupovaného rizika je stejná (shodná protistrana, stejná splatnost, stejný obchodní záměr, jediný rozdíl je v likvidnosti, kdy papír bude více likvidní než půjčka), přesto v druhém případě musí být zohledněn vyšší rozsah rizikových faktorů a výsledný požadavek bude pravděpodobně vyšší.

Závěr

V případě nových standardů pro zachycení rizika události, migrace a selhání je zrušení možnosti používat rizikovou přírážku věcně správné. Nicméně její současné nahrazení přímým modelováním tohoto rizika již není bezproblémovým a plně akceptovatelným krokem.

Modely zatím nejsou prověřeny tržní praxí, není ověřena kvalita jejich výstupů a neexistuje uznávaný tržní úzus. Metoda, není trhem široce akceptována a její vypovídací schopnost dostatečně není dostatečně empiricky verifikována, by neměla být akceptována jako regulatorní standard.

Zavedení přímého modelování navíc prokazatelně vede k nárůstu kapitálových požadavků, které mohou motivovat banky k případné regulatorní arbitráži mezi obchodním a bankovním portfoliem.

Literatura:

- [1] CAROL, A. *Market risk analysis*. Volume III. Pricing, hedging and trading financial instruments, Chichester, Wiley & Sons, 2008, 386 s., ISBN 978-0-470-99789-5
- [2] Basel Committee on Banking Supervision: Amendment to the Capital Accord to Incorporate Market Risks, Basel, Bank for International Settlements, 2005, 63 s., ISBN 92-9131-695-4
- [3] Basel Committee on Banking Supervision: Analysis of the trading book quantitative impact study, Basel, Bank for International Settlements, 2009, 16 s., ISBN 92-9131-805-1
- [4] Basel Committee on Banking Supervision: Revisions to the Basel II market risk framework, Basel, Bank for International Settlements, 2009, ISBN 92-9131-774-8

Hradecké ekonomické dny

Ročník 3.

Díl 2.

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: Rokitanského 62, Hradec Králové 3, 500 03,

Česká republika

Zodpovědné oddělení: Fakulta informatiky a managementu, Katedra ekonomie, Katedra managementu

ISSN 2464-6032 (Print)

ISSN 2464-6040 (Online)

ISBN 978-80-7435-250-8