



Univerzita Hradec Králové
Fakulta informatiky a managementu

Hradecké ekonomické dny

Roč. 6(1)

Recenzovaný sborník
mezinárodní odborné konference
Hradecké ekonomické dny 2016

Hradec Králové 2. a 3. února 2016

Bartniczak * Bednarska Olejniczak * Činčalová-Pakosta-Brodský * Čížek * Furman * Gařecka * Hadaš Dyduch
Hálek * Havránek * Jarolímková * Jęczmyk * Jedlička P.-Jedlička V. * Jindra * Kalabisová-Vlček-Belešová-
Studnička * Kruml-Novotný * Kubálková * Levičková * Máče-Zeman * Ůlvecká * Olejniczak * Pajewski
Palátová-Kupčák * Racz-Řezníček-Bureš * Szymańska * Šturová-Švasta * Topolová * Trnovcová * Zajęc-
Czekańska * Bartniczak * Bednarska Olejniczak * Činčalová-Pakosta-Brodský * Čížek * Furman * Gařecka
Hadaš Dyduch * Hálek * Havránek * Jarolímková * Jęczmyk * Jedlička P.-Jedlička V. * Jindra * Kalabisová-
Vlček-Belešová-Studnička * Kruml-Novotný * Kubálková * Levičková * Máče-Zeman * Ůlvecká * Olejniczak
Pajewski * Palátová-Kupčák * Racz-Řezníček-Bureš * Szymańska * Šturová-Švasta * Topolová * Trnovcová
Zajęc-Czekańska * Bartniczak * Bednarska Olejniczak * Činčalová-Pakosta-Brodský * Čížek * Furman
Gařecka * Hadaš Dyduch * Hálek * Havránek * Jarolímková * Jęczmyk * Jedlička P.-Jedlička V. * Jindra
Kalabisová-Vlček-Belešová-Studnička * Kruml-Novotný * Kubálková * Levičková * Máče-Zeman * Ůlvecká
Olejniczak * Pajewski * Palátová-Kupčák * Racz-Řezníček-Bureš * Szymańska * Šturová-Švasta * Topolová
Trnovcová * Zajęc-Czekańska * Bartniczak * Bednarska Olejniczak * Činčalová-Pakosta-Brodský * Čížek
Furman * Gařecka * Hadaš Dyduch * Hálek * Havránek * Jarolímková * Jęczmyk * Jedlička P.-Jedlička V.
Jindra * Kalabisová-Vlček-Belešová-Studnička * Kruml-Novotný * Kubálková * Levičková * Máče-Zeman
Ůlvecká * Olejniczak * Pajewski * Palátová-Kupčák * Racz-Řezníček-Bureš * Szymańska * Šturová-Švasta
Topolová * Trnovcová * Zajęc-Czekańska * Bartniczak * Bednarska Olejniczak * Činčalová-Pakosta-Brodský
Čížek * Furman * Gařecka * Hadaš Dyduch * Hálek * Havránek * Jarolímková * Jęczmyk * Jedlička P.-
Jedlička V. Bartniczak * Bednarska Olejniczak * Činčalová-Pakosta-Brodský * Čížek * Furman * Gařecka
Hadaš Dyduch * Hálek * Havránek * Jarolímková * Jęczmyk * Jedlička P.-Jedlička V. * Jindra * Kalabisová-
Vlček-Belešová-Studnička * Kruml-Novotný * Kubálková * Levičková * Máče-Zeman * Ůlvecká * Olejniczak
Pajewski * Palátová-Kupčák * Racz-Řezníček-Bureš * Szymańska * Šturová-Švasta * Topolová * Trnovcová
Zajęc-Czekańska * Bartniczak * Bednarska Olejniczak * Činčalová-Pakosta-Brodský * Čížek * Furman
Gařecka * Hadaš Dyduch * Hálek * Havránek * Jarolímková * Jęczmyk * Jedlička P.-Jedlička V. * Jindra
Kalabisová-Vlček-Belešová-Studnička * Kruml-Novotný * Kubálková * Levičková * Máče-Zeman * Ůlvecká
Olejniczak * Pajewski * Palátová-Kupčák * Racz-Řezníček-Bureš * Szymańska * Šturová-Švasta * Topolová
Trnovcová * Zajęc-Czekańska * Bartniczak * Bednarska Olejniczak * Činčalová-Pakosta-Brodský * Čížek
Furman * Gařecka * Hadaš Dyduch * Hálek * Havránek * Jarolímková * Jęczmyk * Jedlička P.-Jedlička V.
Jindra * Kalabisová-Vlček-Belešová-Studnička * Kruml-Novotný * Kubálková * Levičková * Máče-Zeman
Ůlvecká * Olejniczak * Pajewski * Palátová-Kupčák * Racz-Řezníček-Bureš * Szymańska * Šturová-Švasta
Topolová * Trnovcová * Zajęc-Czekańska * Bartniczak * Bednarska Olejniczak * Činčalová-Pakosta-Brodský



Univerzita Hradec Králové
Fakulta informatiky a managementu

Hradecké ekonomické dny

Roč. 6(1)

Recenzovaný sborník mezinárodní odborné
konference Hradecké ekonomické dny 2016

Hradec Králové 2. a 3. února 2016

Výkonný editor: Ing. Pavel Jedlička, CSc.

© 2016 Univerzita Hradec Králové, vydáno pod Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License (CC-BY-NC).

ISSN 2464-6032 (Print)
ISSN 2464-6040 (Online)

Publikace neprošla jazykovou úpravou.

OBSAH

PŘEDMLUVA	7
DOTACE V PROJEKTECH Z ZAKRESU GOSPODARKY ODPADY V RAMCI REGIONALNICH PROGRAMŮ OPERAČNICH NA LATA 2014-2020	
GRANTS FOR PROJECTS WITH A RANGE OF WASTE MANAGEMENT IN THE FRAMEWORK OF THE REGIONAL OPERATIONAL PROGRAMMES FOR THE 2014-2020	
Bartosz Bartniczak	9
WYKORZYSTANIE DZIAŁAŃ Z ZAKRESU CSR W KSZTAŁTOWANIU REALIZACJI BANKÓW Z PRACOWNIKAMI	
THE USE OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY ACTIVITIES BY BANKS IN CREATING RELATIONSHIPS WITH EMPLOYEES	
Dorota Bednarska-Olejniczak	16
PRŮMYŠLOVÁ PRÁVA V SOUČASNOSTI	
CURRENT INDUSTRIAL RIGHTS	
Simona Činčalová, Jaroslav Pakosta, Zdeněk Brodský	27
ANALÝZA VNÍMÁNÍ FINANČNÍCH VLASTNOSTÍ PODNIKATELSKÝCH INKUBÁTORŮ Z POHLEDU INKUBOVANÝCH FIREM	
ANALYSIS OF THE PERCEPTION OF THE FINANCIAL CHARACTERISTICS OF THE BUSINESS INCUBATORS FROM THE PERSPECTIVE OF INCUBATED COMPANIES	
Petr Čížek	35
ZASADY PIT W POLSCE	
THE RULES OF PERSONAL INCOME TAX IN POLAND	
Lukasz Furman	43
REGULACJE PRAWNE DETERMINUJĄCE GRANICE WYDATKÓW PUBLICZNYCH	
LEGAL DEPENDENCIES AFFECTING LEVEL OF PUBLIC EXPENDITURES	
Małgorzata Gałęcka	51
WYGŁADZENIE FALKOWE JAKO KLUCZOWY INSTRUMENT W PREDYKCJI KROTKOOKRESOWEJ	
ALIGNMENT WAVELET AS MAIN INSTRUMENTS IN THE SHORT-TERM PREDICTION	
Monika Hadaś-Dyduch	62
POJEM CENA OBWYKLÁ A JEJÍ VYUŽITÍ V PODNIKATELSKÉ PRAXI	
THE TERM STANDARD PRICE AND ITS USAGE IN THE BUSINESS PRACTICE	
Vítězslav Hálek	69
DVOJSTUPŇOVÝ SYSTÉM OPATŘENÍ PRO ZEFEKTIVNĚNÍ ŘÍZENÍ KRAJŮ	
THE TWO-LEVEL SYSTEM OF MEASURES FOR THE IMPROVEMENT OF REGIONAL MANAGEMENT EFFICIENCY	
Jan Havránek	77
NÁVRH JEDNOTNÉ METODIKY PRO HODNOCENÍ PŘÍNOSU CYKLOSTEZEK V ČESKÉ REPUBLICE	
PROPOSAL OF UNIFIED METHOD FOR EVALUATING THE CONTRIBUTION OF CYCLE ROUTES IN THE CZECH REPUBLIC	
Liběna Jarolímková	84
TURYSTYKA KULINARNA JAKO ELEMENT ROZVOJU LOKALNEGO	
CULINARY TOURISM AS AN ELEMENT OF LOCAL DEVELOPMENT	
Anna Jęczmyk	90

DAŇOVÁ PODPORA EKOLOGICKÉ OSOBNÍ DOPRAVY TAX SUPPORT OF ENVIRONMENTAL PERSONAL TRANSPORT	
Pavel Jedlička, Vít Jedlička	98
POJIŠTĚNÍ PŘERUŠENÍ PROVOZU FIRMY SERVICE INTERRUPTION INSURANCE	
Vojtěch Jindra	105
ŠETŘENÍ VÝSKYTU A PŘÍJMŮ Z AKTIVIT STÍNOVÉ EKONOMIKY INVESTIGATION OF OCCURENCE AND INCOME FROM SHADOW ECONOMY ACTIVITIES TITLE	
Jana Kalabisová, Josef Vlček, Stanislava Belesová, Petr Studnička	110
CONTROLLING A METODA NEUSTÁLÉHO ZLEPŠOVÁNÍ CONTROLLING AND CONTINUOUS IMPROVEMENT	
Lukáš Kruml, Josef Novotný	118
EFEKTIVNÍ VYUŽITÍ FIREMNÍ SOCIÁLNÍ SÍŤ EFFECTIVE USE OF ENTERPRISE SOCIAL NETWORK	
Markéta Kubálková	125
BUSINESS IN THE FIELD OF PERSONAL SERVICES REQUIRES KNOWLEDGE OF BUSINESS FORMS	
Věra Levičková	133
VYUŽITÍ REGIONÁLNÍCH ZDROJŮ V EKONOMICKÉ TEORII ELINOR OSTROMOVÉ USE OF REGIONAL RESOURCES IN ECONOMIC THEORY OF ELINOR OSTROM	
Jan Máče, David Zeman	140
DOPADY ZAVEDENIA DANE Z MOTOROVÝCH VOZIDIEL PODĽA NOVEJ LEGISLATÍVY EFFECTS OF ENGINE VEHICLE TAX INTRODUCTION ACCORDING TO A NEW LEGISLATION	
Viera Ölvecká	147
CZĘŚĆ OŚWIATOWA SUBWENCJI OGÓLNEJ A POZIOM WYDATKÓW OŚWIATOWYCH W GMINACH WOJEWÓDZTWA DOLNOŚLĄSKIEGO W LATACH 2011-2014 THE EDUCATIONAL COMPONENT OF THE GENERAL SUBSIDY VS. LOCAL GOVERNMENT EXPENDITURE FOR EDUCATIONAL EXPENDITURES IN GMINAS OF LOWER SILESIA VOIVODESHIP IN 2011-2014	
Jarosław Olejniczak	153
PERSPEKTYWY ROZWOJU ODNAWIALNYCH ŹRÓDEŁ ENERGII PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF RENEWABLE ENERGY SOURCES	
Tomasz Pajewski	165
LESNICKO-DŘEVAŘSKÝ SEKTOR SE ZAMĚŘENÍM NA MZDOVÉ DISPARITY KRAJŮ ČESKÉ REPUBLIKY FORESTRY AND WOOD-WORKING INDUSTRY WITH EMPHASIS ON THE REGIONAL WAGE DISPARITIES IN THE CZECH REPUBLIC	
Petra Palátová, Václav Kupčák	173
MOŽNOSTI VYUŽITÍ SYSTÉMOVÝCH ARCHETYPŮ V PODNIKOVÉ PRAXI THE POSSIBILITIES OF USING SYSTEM ARCHETYPES IN BUSINESS PRACTICE	
Fridrich Racz, Miloš Řezníček, Vladimír Bureš	181

FINANSOWANIE URZĄDZEŃ I OBIEKTÓW OCHRONY ŚRODOWISKA I GOSPODARKI WODNEJ NA DOLNOŚLĄSKIEJ WSI (WYBRANE PROBLEMY)	
EQUIPMENT AND FACILITIES FINANCING OF ENVIRONMENTAL PROTECTION AND WATER MANAGEMENT IN RURAL AREAS OF THE DOLNOŚLĄSKIE PROVINCE (SOME PROBLEMS)	
Joanna Szymańska	189
UPLATNĚNÍ TEORIE STRATEGICKÝCH HER V ROZHODOVACÍM PROCESU ZEMĚDĚLSKÝCH FIREM Z HLEDISKA POJIŠŤOVACÍCH PROCEDUR	
APPLYING THE THEORY OF STRATEGY GAMES IN THE DECISION-MAKING PROCESS OF AGRICULTURAL FIRMS IN TERMS OF INSURANCE	
Jana Šturcová, Jaroslav Švasta	199
ZHODNOCENÍ EKONOMICKÉ VÝHODNOSTI RŮZNÝCH ZPŮSOBŮ PROVOZOVÁNÍ GROUPWARE V MALÉ FIRMĚ	
ECONOMIC FAVOURABLENESS OF GROUPWARE SYSTEMS IN SMALL ENTERPRISE	
Ivana Topolová	204
INTERNÁ KOMUNIKÁCIA A JEJ STRATEGICKÁ FUNKCIA PRE PODNIK	
INTERNAL COMMUNICATION AND ITS STRATEGIC FUNCTION FOR CORPORATION	
Daniela Trnovcová	211
SPRÁVNE UPLATŇOVANIE PRÁVA EÚ V OBLASTI ZDRAVOTNÍCTVA NA SLOVENSKU	
THE CORRECT APPLICATION OF EU LEGISLATION IN THE AREA OF HEALTH SECTOR IN SLOVAKIA	
Jarmila Wefersová	218
TRUDNOŚCI I KORZYŚCI WDROŻENIA I FUNKCJONOWANIA SYSTEMÓW ZARZĄDZANIA JAKOŚCIĄ NA PRZYKŁADZIE PRZEDSIĘBIORSTW W WOJEWÓDZTWIE PODKARPACKIM	
DIFFICULTIES AND BENEFITS OF IMPLEMENTATION QUALITY MANAGEMENT SYSTEMS TO COMPANIES IN PODKARPACIE	
Stanisław Zając, Alicja Czekańska	226

Úvod

Vážené dámy, vážení pánové, kolegyně a kolegové,

dostává se Vám do rukou Sborník příspěvků z již **14. mezinárodní vědecké konference Hradecké ekonomické dny 2016** pořádané Katedrou ekonomie a Katedrou managementu Fakulty informatiky a managementu Univerzity Hradec Králové ve dnech **2. 2. – 3. 2. 2016**.

Hradecké ekonomické dny prošly od svého prvního ročníku dynamickým vývojem s příznivým hodnocením účastníky, vedením fakulty a univerzity, což je pro celý realizační tým motivační. Významným úspěchem a oceněním bylo zařazení sborníků z konferencí Hradecké ekonomické dny za roky 2005 – 2011 a 2013 do databáze CPCI (Conference Proceedings Citation Index) na Web of Science. O zařazení usilujeme i u následujících sborníků.

Vedle kvantitativního nárůstu počtu účastníků je pozitivně hodnocena pořádající fakultou i kvalitativní úroveň příspěvků a rovněž to, že nedílnou součástí Hradeckých ekonomických dnů jsou také vystoupení předních odborníků z praxe, vědeckých pracovníků univerzit a dalších institucí.

Jak se již stalo tradicí, editor Ing. Pavel Jedlička, CSc. připravil sborník recenzovaných příspěvků, který zahrnuje celkem 182 článků, z toho 153 příspěvků v angličtině, 17 v češtině, 10 v polštině a 2 ve slovenštině. Autoři článků jsou z České republiky (122), ze Slovenska (23), z Polska (37). Z hlediska pracovišť jsou účastníci z 25 českých univerzit a institucí, z 8 slovenských a z 19 polských.

Příspěvky byly tematicky rozděleny a projednávány v sedmi sekcích:

- I. Latest issues in the financial markets
- II. Regional development macroeconomic context
- III. Business economics and management
- IV. Mathematical models in economics
- V. Modern trends in management
- VI. Ekonomia i zarządzanie regionów i przedsiębiorstw
- VII. Ekonomika a řízení firem a regionů

Cílem a záměrem konferencí HED je prezentace výsledků vědeckovýzkumné činnosti v oblasti ekonomie, podnikové ekonomiky, managementu, cestovního ruchu a matematických modelů, 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 2016.

Poděkování patří všem, kteří se podíleli na přípravě konference.

Hradec Králové 11. ledna 2016

Ing. Jaroslava Dittrichová, Ph.D.
vedoucí Katedry ekonomie
Fakulta informatiky a managementu
Univerzita Hradec Králové

**DOTACJE W PROJEKTACH Z ZAKRESU GOSPODARKI ODPADAMI
W RAMACH REGIONALNYCH PROGRAMÓW OPERACYJNYCH NA LATA
2014-2020**

**GRANTS FOR PROJECTS WITH A RANGE OF WASTE MANAGEMENT IN
THE FRAMEWORK OF THE REGIONAL OPERATIONAL PROGRAMMES
FOR THE 2014-2020**

Bartosz Bartniczak

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

bartosz.bartniczak@ue.wroc.pl

Słowa kluczowe:

gospodarka odpadami – Unia Europejska – regionalne programy operacyjne

Keywords:

waste management – the European Union – regional operational programmes

JEL classification: H4

Abstract:

In the financial perspective 2014-2020, the European Union is looking for wider possibilities of funding back in projects using the structural funds. Within each investment priorities should be examined, which indicates those under which it is appropriate to use the funding. The aim of the article is an indication of why the investment priority for waste management the better option is financing the provision of grants.

Wstęp

W perspektywie finansowej 2014-2020, Unia Europejska dąży do jak najszerszego wykorzystania instrumentów finansowych w projektach współfinansowanych z funduszy strukturalnych. Instrumenty finansowe to terminem używany przez Komisję Europejską dla wszystkich instrumentów zwrotnych, które są oferowane w ramach funduszy strukturalnych.

Stosowanie instrumentów zwrotnych we wdrażaniu funduszy europejskich ma na celu odejście od tradycyjnego finansowania w formie dotacji. Instrumenty zwrotne mają stać się zatem alternatywną formą wsparcia w odniesieniu do finansowania projektów wspieranych ze środków pochodzących z Unii Europejskiej. Instrumenty zwrotne są często nazywane instrumenty inżynierii finansowej, odnawialnymi instrumentami lub

instrumentami finansowymi. Wsparcie w ramach instrumentów zwrotnych odbywa się głównie poprzez udzielanie pożyczek lub kredytów, gwarancji oraz poręczeń.

W ramach celu tematycznego dotyczącego zachowania i ochrony środowiska naturalnego oraz wspierania efektywnego gospodarowania zasobami (cel tematyczny 6) przewidziano do realizacji między innymi priorytet inwestycyjny dotyczący inwestowania w sektor gospodarki odpadami celem wypełnienia zobowiązań określonych w dorobku prawnym Unii w zakresie środowiska oraz zaspokojenia wykraczających poza te zobowiązania potrzeb inwestycyjnych określonych przez państwa członkowskie.

Celem artykułu jest wskazanie dlaczego w ramach priorytetu inwestycyjnego dotyczącego gospodarki odpadami lepszym rozwiązaniem od finansowania zwrotnego jest udzielanie dotacji. Analiza ta została przeprowadzona w odniesieniu do Regionalnych Programów Operacyjnych na lata 2014-2020. Rozważania te będą prowadzone w oparciu o wyniki przeprowadzonych do tej pory badań ewaluacyjnych.

1. Metodyka, przegląd literatury

Główną metodą badawczą wykorzystaną w artykule była metoda "desk research". Autor dokonał przeglądu dotychczas przeprowadzonych ewaluacji ex-ante dotyczących możliwości wykorzystania instrumentów zwrotnych w projektach związanych z gospodarką odpadami. Autor do sformułowania wniosków i rekomendacji wykorzystał swoją własną wiedzę ekspercką. Wśród głównych wykorzystanych źródeł można wymienić:

- a) Analiza ex-ante zawodności rynku i nieoptymalnego poziomu inwestycji na terenie województwa mazowieckiego w kontekście wdrażania Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Mazowieckiego 2014-2020. W raporcie wskazano kluczowe argumenty przemawiające za stosowaniem dotacji w projektach z zakresu gospodarki odpadami.
- b) Gamańska K. (2015). Perspektywy dla RIPOK. W opracowaniu Autorka wskazuje na perspektywy dla funkcjonowania instalacji przetwarzania odpadów komunalnych w okresie najbliższych lat.
- c) Relację z Ogólnopolskiego Zjazdu RIPOK. Podczas Zjazdu zidentyfikowana moce i słabe strony oraz szanse i zagrożenie dla funkcjonowania regionalnych instalacji przetwarzania odpadów komunalnych.

2. Argumenty przemawiające za zastosowaniem dotacji w projektach z zakresu gospodarki odpadami

Przeprowadzona na potrzeby niniejszego artykułu analiza zapisów poszczególnych RPO pokazała, że w każdym z nich realizowany będzie priorytet inwestycyjny 6a dotyczący inwestowania w sektor gospodarki odpadami celem wypełnienia zobowiązań określonych w dorobku prawnym Unii w zakresie środowiska oraz zaspokojenia

wykraczających poza te zobowiązania potrzeb inwestycyjnych określonych przez państwa członkowskie.

Spośród nich w dziewięciu już na etapie tworzenia programu operacyjnego instytucje zarządzające danym programem operacyjnym założyły, że w ramach tego priorytetu inwestycyjnego nie będą wykorzystywane instrumenty finansowe. Pozostałych siedem województw zdecydowało się na podjęcie decyzji dotyczącej możliwości zastosowania instrumentów finansowych po przeprowadzeniu analizy *ex ante* możliwości wykorzystania instrumentów finansowych. Wyniki tej analizy spowodowały, że w sprzeczności we wszystkich województwach udzielane będzie w formach bezzwrotnych.

Analiza dotycząca finansowania dotacyjnego zostanie przeprowadzona w odniesieniu do projektów realizowanych na szczeblu regionalnym a więc dotyczących rozbudowy i modernizacji regionalnych instalacji przetwarzania odpadów komunalnych (RIPOK) oraz rozwoju infrastruktury selektywnego systemu zbierania odpadów komunalnych, ze szczególnym uwzględnieniem budowy i modernizacji Punktów Selektywnego Zbierania Odpadów Komunalnych (PSZOK).

RIPOK-i są jednym z najbardziej skomplikowanych elementów w systemie gospodarki odpadami. Podstawowym problemem związanym z ich funkcjonowaniem jest zapewnienie odpowiedniego strumienia odpadów. W głównej bowiem mierze trafiają do nich odpady zmieszane, co powoduje trudności w osiągnięciu wymaganych poziomów odzysku i recyklingu, a co za tym idzie problemy z osiągnięciem efektu ekonomicznego (Gamańska). Mniejszy niż zakładano strumień odpadów powoduje, że instalacje te także w wielu przypadkach mają problemy z osiągnięciem zakładanego efektu ekologicznego. To w konsekwencji może powodować ryzyko konieczności zwrotu otrzymanego dofinansowania. Problem ten w wielu przypadkach wynika z faktu, że w sytuacji kiedy w przetargach na wywóz odpadów głównym kryterium decydującym o rozstrzygnięciu jest cena, wielu oferentów w celu jej obniżenia wybiera dostarczanie odpadów do zakładów wyposażonych w przestarzałe instalacje, ale przez to tańszych. Na problem ten zwrócił uwagę również przedstawiciel Ministerstwa Środowiska podczas Ogólnopolskiego Zjazdu RIPOK, który odbył się w 2013 r. w Bielsku-Białej (Ogólnopolski Zjazd RIPOK). Wskazał on, że spośród projektów, które dostały dofinansowanie w ramach działania 2.1 (kompleksowe przedsięwzięcia z zakresu gospodarki odpadami komunalnymi ze szczególnym uwzględnieniem odpadów niebezpiecznych) w ramach PO IŚ, „cztery projekty zasygnalizowały ryzyko nieosiągnięcia efektu ekologicznego związanego ze spadkiem liczby ludności – przez to ze zmniejszeniem strumienia odpadów oraz występowaniem instalacji konkurencyjnych w regionie“. Problemem jest także konkurencja cenowa między bardziej zaawansowanymi technologicznie instalacjami a mniej zaawansowanymi.

Na rentowność funkcjonowania RIPOK-ów wpływa też ich liczba. Z jednej bowiem strony musi ich być tyle, aby zapewniły zagospodarowanie wszystkich odpadów

powstających w regionie. Z drugiej jednak – ich liczba musi być ograniczona, aby każdy z nich miał zapewniony odpowiedni strumień odpadów, co zapewni ich rentowność.

Wpływ na rentowność RIPOK-ów mają wydatki związane bezpośrednio z odbiorem odpadów od wytwórców, które zależą od: ilości i rodzaju wytwarzanych odpadów, rozmieszczenia wytwórców odpadów na danym terenie, jakości obsługi (systemu zbiórki, częstotliwości odbioru, wyposażenia w pojemniki, wymagań stawianych wyposażeniu pojazdów w urządzenia do bieżącej kontroli świadczonych usług), wielkości firm wywozowych (poziom jednostkowych kosztów stałych), odległości baz firm wywozowych od terenów obsługiwanych, odległości miejsca zbiórki odpadów od zakładów ich zagospodarowania, poziomu płac (Matuszewski).

Czynnikiem decydującym o efektywności tego typu instalacji jest również możliwa do uzyskania cena za surowce wtórne. Zwiększająca się ilość surowców na rynku przy niezwiększającym się popycie powoduje, że cena surowców wtórnych spada. Jako przykład można podać zmiany ceny surowców wtórnych z opakowań. Tona szkła w 2002 r. kosztowała 70 zł, a w 2012 r. już tylko 50 zł, tona makulatury 200 zł, a w 2002 r. tylko 8 zł. Bardzo duży spadek ceny można także zaobserwować na przykładzie tworzyw sztucznych (z 1200 zł do 11 zł) i metali (od 200 zł do 30 zł) (Więcej odpadów...). O niestabilności rynku surowców wtórnych świadczy też fakt, że w ciągu roku ceny surowców wtórnych wahają się i zmieniają o 50%. Utrudnia to znacznie funkcjonowanie instalacji w warunkach rynkowych, wpływając na jej rentowność (Więcej odpadów...). Wykorzystanie natomiast odpadów jako surowców wtórnych oprócz eliminowania zanieczyszczenia środowiska przyczynia się także do zwiększenia zasobów surowcowych gospodarki, obniżenia kapitałochłonności i energochłonności pozyskiwania i przetwórstwa surowców, zmniejszenia zużycia materiałów oraz kosztów produkcji (Rosik-Dulewska 2010).

W przypadku PSZOK jednym z głównym czynników decydujących o efektywności jest jego lokalizacja. Jeżeli obiekt taki utworzony zostanie w miejscu dobrze skomunikowanym, dostępnym dla mieszkańców, jego efektywność będzie większa (Szadziejewicz). Bardzo często dzieje się jednak tak, że obiekty takie tworzone są na terenach należących do spółek gminnych zajmujących się gospodarką odpadami i umiejscowione są na obrzeżach miejscowości, w miejscu trudno dostępnym dla mieszkańców. Sprawnie działający PSZOK może przyczynić się do wzrostu efektywności całego systemu gospodarki odpadami komunalnymi na terenie gminy. Koszt bowiem zbierania odpadów w sposób selektywny w PSZOK jest dwa razy mniejszy niż zbiórka „u źródła” (Szadziejewicz). Należy podkreślić, że PSZOK sam w sobie nie będzie efektywny, ale jego działalność wpływać będzie na cały system gospodarki odpadami komunalnymi w gminie. Uzyskanie bowiem pełnego ekonomicznego obrazu funkcjonowania PSZOK-u będzie możliwe po zestawieniu wartości i zbiórki odpadów w PSZOK do wartości i kosztów pozostałej selektywnej

zbiórki odpadów u źródła czy z likwidacji dzikich wysypisk. Ekspertki podkreślają, że obecnie w Polsce nie ma jeszcze punktu, który generowałby zyski. Wykorzystać można jednak doświadczenia zagraniczne, które pokazują, że dobra lokalizacja PSZOK przyczynia się do jego efektywnego funkcjonowania. W punktach takich we Francji zbieranych jest 50% całości wytworzonych odpadów, w Niemczech blisko 40%, a w Czechach i na Węgrzech 17%. W Polsce najlepsze punkty zbierają ok. 10% odpadów (Szadziwicz). Problemem, z którym spotyka się wiele podmiotów prowadzących selektywną zbiórkę odpadów, jest ich kradzież (Leśniewska). Umieszczone bowiem w sposób selektywny w pojemnikach odpady są bardzo często kradzione nie tylko przez osoby biedne, lecz także przez zorganizowane grupy.

Projekty dotyczące budowy zakładów mechaniczno-biologicznego przetwarzania odpadów mogą być efektywne ekonomicznie. Zakłady te są jednak wysoce kapitałochłonne. Głównym czynnikiem decydującym o ich efektywności jest wielkość trafiającego do nich strumienia odpadów. W przypadku zbyt dużej liczby instalacji strumień odpadów zostanie rozdrobiony pomiędzy poszczególne instalacje, co nie zapewni efektywnego funkcjonowania instalacji ani pełnego wykorzystania zaprojektowanych mocy przerobowych. Aby sprawnie i efektywnie dany zakład funkcjonował, bardzo istotne jest dostarczenie mu nie tylko odpowiedniej ilości odpadów, ale w szczególności odpowiedniej ilości odpadów zbieranych selektywnie. Zwiększenie strumienia odpadów zbieranych selektywnie wynikać będzie z czynników prawnych oraz świadomościowych. Czynnikiem, który może przyczynić się do zwiększenia ilości odpadów zbieranych w sposób selektywny, jest wzrost świadomości ekologicznej mieszkańców. Badania dotyczące świadomości ekologicznej, przeprowadzone na zlecenie Ministerstwa Środowiska (Badanie świadomości...), pokazują, że z każdym rokiem, licząc od 2012 r., odsetek osób regularnie segregujących śmieci wzrasta i w 2014 wyniósł 68%. Z drugiej strony udział osób niesegregujących odpadów w ogóle zmniejszył się z 39% w 2011 r. do 15% w 2014. Ponad ¾ badanych segreguje szkło, butelki, opakowania szklane (77%) oraz plastik i tworzywa sztuczne (76%). Segregację papieru i makulatury deklaruje 67% ankietowanych, a 57% segreguje metal i puszki. Oszacowanie kosztów inwestycyjnych w zakresie instalacji i obiektów do zagospodarowania odpadów komunalnych w Polsce w latach 2011–2020 przeprowadzone zostało przez Ministerstwo Środowiska na potrzeby Krajowego Programu Gospodarki Odpadami (Oszacowanie kosztów...). Z dokumentu wynika, że koszt budowy PSZOK wynosi od 0,5 do 1,0 mln zł. Koszt natomiast instalacji do mechaniczno-biologicznego przetwarzania odpadów w przypadku prostszych instalacji wynosi ok. 200 euro/Mg, a dla bardziej zaawansowanych (z odzyskiem metanu na poziomie 10–15%) wynosi ok. 450 euro/Mg.

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza pokazała, że projekty dotyczące gospodarki odpadami, realizowane na szczeblu regionalnym powinny być wspierane za pomocą dotacji.

Przemawia za tym wiele argumentów. Przeprowadzone badania pokazały bowiem, że RIPOK-i są najbardziej skomplikowanym elementem systemu gospodarki odpadami komunalnymi, głównym problemem dla ich funkcjonowania jest zapewnienie odpowiedniego strumienia odpadów oraz odpadów selektywnie zebranych, co wpływa na zmniejszenie rentowności ich działania. Wpływ na preferowanie wsparcia dotacyjnego ma także niestabilność rynku surowców wtórnych, spadające ceny, a także ich duże wahania w ciągu roku utrudniają funkcjonowanie tych instalacji w warunkach rynkowych i wpływają znacznie na ich rentowność. Należy także wskazać, że projekty z zakresu gospodarki odpadami są projektami wysoce kapitałochłonnymi. Wielu potencjalnych beneficjentów wskazuje także, że zamierza realizować tego typu projektów za pomocą instrumentów zwrotnych wskazując, że inwestycje z zakresu gospodarki odpadami nie są „inwestycjami pierwszej potrzeby” z zakresu ochrony środowiska, a tylko takie (sieć wodociągowa, kanalizacyjna) gminy mogą ewentualnie realizować za pomocą pożyczek. Należy także zwrócić uwagę, że system selektywnej zbiórki odpadów w wielu gminach nie działa jeszcze w sposób przewidywany przez ustawodawcę (samofinansowanie się systemu), w związku z czym możliwe jest udzielanie wsparcia w formach bezzwrotnych. Podkreślić należy, że sprawnie działający PSZOK przyczynia się do wzrostu efektywności całego systemu gospodarki odpadami komunalnymi, sam w sobie nie będzie jednak efektywny ekonomicznie, nie jest on bowiem w stanie utrzymać się ze sprzedaży zebranych selektywnie odpadów.

Spis literatury:

TNS Polska (2014). Badanie świadomości i zachowań ekologicznych mieszkańców Polski. Badanie trackingowe, pomiar: październik 2014, *Raport dla Ministerstwa Środowiska*, Retrieve from http://www.mos.gov.pl/g2/big/2014_12/3cd08e737106bd35c7a6e3128e9abbbd.pdf.

Gamańska K. (2015). *Perspektywy dla RIPOK*, Retrieved from http://ewit.pl/gospodarka_odpadami:news-758.htm.

Matuszewski D. (2014). *Aspekty ekonomiczne i uwarunkowania ekologiczne gospodarowania odpadami komunalnymi*, Retrieved from http://www.blizejsmieci.pl/files/konferencja_sumujaca/mat_konf_2/dm_aspekty_ekonomiczne.pdf.

Ekoforum 2013. (2013). *Ogólnopolski Zjazd RIPOK 2013* Retrieved from http://www.ekorum.pl/pl/e107_plugins/sgallery/gallery.php?view.1.1.1.

Ministerstwo Środowiska (2015), *Oszacowanie kosztów inwestycyjnych w zakresie instalacji i obiektów do zagospodarowania odpadów komunalnych w Polsce w latach 2011–2020*.

Rosik-Dulewska C. (2010). Podstawy gospodarki odpadami, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa.

Szadziewicz P. (2014). Odpadowy (P)SZOK, Retrieved from <http://www.e-gospodarkaodpadami.pl/rynek/odpadowy-p-szok/>

Urząd Marszałkowski Województwa Mazowieckiego (2015). *Analiza ex-ante zawodności rynku i nieoptymalnego poziomu inwestycji na terenie województwa mazowieckiego w kontekście wdrażania Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Mazowieckiego 2014-2020.*

Wielej odpadów do przetworzenia, likwidacja szarej strefy. (2012). Retrieved from http://www.mos.gov.pl/artukul/7_archiwum/19250_wiecej_opakowan_do_przetworzenia_likwidacja_szarej_strefy.html.

**WYKORZYSTANIE DZIAŁAŃ Z ZAKRESU CSR W KSZTAŁTOWANIU
REALCJI BANKÓW Z PRACOWNIKAMI
THE USE OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY ACTIVITIES BY
BANKS IN CREATING RELATIONSHIPS WITH EMPLOYEES**

Dorota Bednarska-Olejniczak

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

dorota.olejniczak@ue.wroc.pl

Słowa kluczowe:

społeczna odpowiedzialność biznesu – bank – pracownicy

Keywords:

corporate social responsibility – bank – employees

JEL classification: M5, M14, J22

Abstract:

The aim of presented article is to analyze the actions undertaken by selected banks in Poland in the area of corporate social responsibility, addressed to employees. This study was based on critical analyses of available literature on corporate social responsibility, banking and marketing, and analyses of secondary sources on CSR activities employed by retail banks. Secondary data was obtained from official CSR reports and announcements published on the web pages of selected banking institutions in Poland.

CSR practices were analyzed in the field of employment indicated by ISO standard ISO 26000 "Guidance on social responsibility". The current study found that banks are undertaking a wide spectrum of activities in the field of social responsibility towards the employees. All the tested banks have undertaken activities in the following areas: prevention of abuse the workplace, taking care of the health of employees, volunteering, support staff, recruitment and adaptation, training and development, dialogue with employees, work-life balance, safety in the workplace. The workers' participation has no significant role in the activities of CSR surveyed banks.

Streszczenie

Celem artykułu jest analiza działań podejmowanych przez wybrane banki w Polsce w zakresie społecznej odpowiedzialności biznesu, adresowanych do pracowników. W badaniach posłużono się analizą literatury przedmiotu oraz analizą danych wtórnych pochodzących z raportów CSR i stron internetowych banków najaktywniej realizujących koncepcję społecznej odpowiedzialności w Polsce. Analizie poddano praktyki CSR z zakresu pracy wskazywane przez Normę ISO PN-ISO 26000 „Guidance on social responsibility“. Wyniki wskazują wykorzystywanie przez badane banki

szerokiego spectrum działań z zakresu odpowiedzialności społecznej względem pracowników. Wszystkie badane banki podjęły aktywności w następujących obszarach: przeciwdziałanie nadużyciom w miejscu pracy, dbanie o zdrowie pracowników, wolontariat pracowniczy, wsparcie pracowników, rekrutacja i adaptacja, szkolenia i rozwój, dialog z pracownikami, work-life balance, bezpieczeństwo w miejscu pracy. Partycypacja pracownicza nie odgrywa istotnej roli w działaniach CSR badanych banków. Mniejszą popularnością cieszy się również wdrażanie działań z zakresu tworzenia udogodnień dla rodziców i integracji pracowników. Badania potwierdzają także długofalowy i planowy charakter podejmowanych aktywności – są one elementami kilkuletnich strategii wdrażanych przez analizowane banki.

Wstęp

Jednym z kluczowych problemów, przed którym stoją współczesne organizacje jest kwestia pozyskiwania pracowników o największym potencjale i najwyższych kwalifikacjach i takiego kształtowania relacji z nimi, które przyczyni się do ich długotrwałego zatrzymania w organizacji. Realizacja tak sformułowanych celów nie wydaje się możliwa bez traktowania pracowników w sposób odpowiedzialny, etyczny i zaangażowany. Koncepcja społecznej odpowiedzialności biznesu staje się w tym kontekście obszarem działań nieodzownym do prawidłowego kształtowania relacji z pracownikami we wszystkich istotnych sferach - począwszy od ich rekrutowania i adaptowania w miejscu pracy, poprzez tworzenie możliwości rozwoju i doskonalenia, zapewnienie szeroko pojętego bezpieczeństwa (fizycznego i emocjonalnego w miejscu pracy, stabilności i pewności zatrudnienia itd.), a na rozwoju własnych pasji i zainteresowań kończąc. Jednymi z organizacji najaktywniej wdrażających działania z zakresu społecznej odpowiedzialności biznesu są banki. CSR jest przez nie realizowany wielopłaszczyznowo - obejmuje różne grupy interesariuszy, do których adresowane są różne aktywności. Przedmiotem analiz prezentowanych w artykule są działania z zakresu CSR adresowane przez banki do pracowników, mające przyczyniać się do aktywnego i długofalowego kształtowania relacji na linii bank-pracownicy.

1. Metody badawcze, przegląd literatury

Metody badań wykorzystywane w niniejszym artykule to krytyczna analiza literatury przedmiotu z zakresu społecznej odpowiedzialności biznesu, bankowości i marketingu oraz analiza danych wtórnych dotyczących działań banków detalicznych podejmowanych w obszarze CSR. Analizowane dane pochodzą z raportów CSR oraz stron internetowych wybranych banków. Przyjmując założenie, że kierunki rozwoju działań CSR w bankowości w Polsce są wyznaczone przez banki mające w tej dziedzinie doświadczenie i odnoszące największe sukcesy (których miarą są wysokie pozycje w rankingach CSR i zdobywane nagrody), jako operat służący do wyłonienia czołowych banków przyjęto specjalistyczny „Ranking CSR w bankach w Polsce” z 2014 r. oraz „Rankingi odpowiedzialnych firm” z lat 2012-2014. Analizie poddano

praktyki CSR z zakresu pracy wskaziwane przez Normę ISO PN-ISO 26000 „Guidance on social responsibility“.

W literaturze przedmiotu i dorobku organizacji zajmujących się społeczną odpowiedzialnością biznesu prezentowanych jest wiele definicji CSR. Komisja Europejska przyjmuje, iż CSR to odpowiedzialność przedsiębiorstw za ich wpływ na społeczeństwo (Komisja Europejska, 2015). Definicję o tym samym brzmieniu przyjmuje Forum Odpowiedzialnego Biznesu (Forum Odpowiedzialnego Biznesu, 2015) - organizacja skupiająca ponad 100 firm, która od 2000 r. w sposób ciągły działa na rzecz rozwoju CSR w Polsce. Kolejną definicję proponuje Norma PN-ISO 26000 (Norma PN ISO 26000, 2015) - zgodnie z nią społeczna odpowiedzialność biznesu to odpowiedzialność organizacji za wpływ jej decyzji i działań na społeczeństwo i środowisko zapewniana przez przejrzyste i etyczne postępowanie, które: przyczynia się do zrównoważonego rozwoju, w tym dobrobytu i zdrowia społeczeństwa; uwzględnia oczekiwania interesariuszy; jest zgodne z obowiązującym prawem i spójne z międzynarodowymi normami postępowania; jest zintegrowane z działaniami organizacji i praktykowane w jej relacjach. Norma ISO 26000 zawiera podstawowe obszary odpowiedzialności społecznej. Należą do nich: prawa człowieka, zarządzanie zasobami ludzkimi, środowisko naturalne, uczciwe praktyki biznesowe, sprawy konsumenckie, zaangażowanie i rozwój społeczeństwa oraz zarządzanie organizacją. W obszarze praktyk z zakresu pracy wskaziwane są następujące działania: bezpieczeństwo w miejscu pracy, dialog z pracownikami, firma przyjazna rodzicom, integracja pracowników, partycypacja pracownicza, przeciwdziałanie nadużyciom, rekrutacja i adaptacja, szkolenia i rozwój, wolontariat pracowniczy, work-life balance, wsparcie pracowników, zdrowie pracowników (Norma PN ISO 26000, 2015). Odpowiedzialność przedsiębiorstwa za pracowników, ich rozwój, warunki pracy, bezpieczeństwo i zachowanie równowagi pomiędzy pracą a życiem prywatnym stanowi główny cel działań z zakresu kierowanego do nich CSR (Bednarska-Olejniczak, 2015).

W przypadku banków kwestie kształtowania relacji organizacji z pracownikami są uwzględnione m.in. w "Kodeksie Etyki Bankowej". Jest to zbiór zasad postępowania związanych z działalnością banków, odnoszących się do banków, ich pracowników oraz osób, za pośrednictwem których banki wykonują czynności bankowe. Rozdział drugi Kodeksu zawiera pięć kluczowych zasad przyświecających kształtowaniu relacji banków z pracownikami (Kodeks Etyki Bankowej, 2013):

- a) każdy pracownik banku powinien być traktowany przez pracodawcę z szacunkiem i godnością, zaś każda sytuacja powodująca naruszenie tej zasady powinna być wyjaśniona,
- b) polityka kadrowa banku powinna być prowadzona w oparciu o jasno zdefiniowane zasady i kryteria merytoryczne, zapewniające pracownikom równe szanse awansu i rozwoju, zaś kandydatom do podjęcia pracy w banku, równe szanse zatrudnienia,

- c) w celu ciągłego doskonalenia wiedzy pracowników, banki powinny umożliwiać pracownikom osobisty rozwój zawodowy, zapewniając dostęp do różnorodnych form szkolenia,
- d) bank powinien dążyć do zapewnienia pracownikom przyjaznego środowiska pracy i przeciwdziałania wszelkim przejawom dyskryminacji i mobbingu,
- e) bank powinien umożliwić pracownikom zgłaszanie zachowań nieetycznych, które mogą mieć negatywny wpływ na reputację banku.

Jednocześnie pracownik zgłaszający takie naruszenie powinien mieć zagwarantowaną poufność danych i okoliczności podanych w zgłoszeniu oraz nie powinien ponosić z tego tytułu negatywnych konsekwencji. Widoczna zgodność zaprezentowanych powyżej norm z obszarami wskazanymi w Normie ISO 26000 nie jest przypadkowa, Kodeks wyraźnie bowiem akcentuje znaczenie CSR w działalności banków: "Fundamentalną zasadą, na której banki i ich pracownicy powinni budować swoje relacje z otoczeniem jest odpowiedzialność społeczna" (Kodeks Etyki Bankowej, 2013).

Świadome i celowe kształtowanie relacji banku z pracownikami, będące wyrazem ich odpowiedzialnego i etycznego traktowania przyczynia się do powstania różnorodnych korzystnych dla banku skutków. Zdaniem J. Moczydłowskiej (2013) wśród korzyści, które odnoszą pracodawcy świadomie budujący swoje relacje z pracownikami wymienić należy: emocjonalne zaangażowanie pracowników polepszające jakość ich pracy, poczucie więzi, ograniczające odpływ najwartościowszych pracowników, wysoki wskaźnik zwrotu z inwestycji w kapitał ludzki, wysoką wartość kapitału ludzkiego przekładającą się na wysoką wartość organizacji. Również jedna z kluczowych teorii CSR – instrumentalna teoria interesariuszy, podkreśla, że efektywne zarządzanie relacjami z interesariuszami (w tym pracownikami) może przyczynić się do poprawy wyniku finansowego przez kreację, rozwój i podtrzymywanie więzi, które dostarczają firmie istotnych zasobów (Wierciński, 2011).

2. Wyniki

Analiza raportów „Odpowiedzialny biznes w Polsce“ z lat 2011-2014 wskazuje na rosnące zainteresowanie instytucji finansowych publikowaniem swoich praktyk. Stopień wykorzystania działań z zakresu CSR przez banki prezentuje również „Ranking CSR w bankach w Polsce“ z 2014r. Trzy pierwsze miejsca zajęły w nim: Bank Gospodarki Żywnościowej, PKO BP i Bank Millennium. Wyniki badań dotyczących zaangażowania społecznego przedsiębiorstw w Polsce są również corocznie publikowane w „Rankingu odpowiedzialnych firm“. W latach 2012-2014, w rankingach branżowych analizujących bankowość, sektor finansowy i ubezpieczeniowy, w pierwszej ósemce pojawiały się regularnie: ING Bank Śląski, Citi Handlowy, Bank BPH SA, Bank Zachodni WBK, BGŻ SA, PKO BP (bez 2014r.) oraz Bank Millennium. Wskazuje to na długotrwałe zaangażowanie ww. banków w prowadzenie działań z zakresu CSR przy jednoczesnym objęciu nimi wszystkich obszarów. Banki: BGŻ SA, PKO BP i Millennium zajmowały jednocześnie najwyższe lokaty w rankingu Gazety

Bankowej, można zatem uznać je za banki należące obecnie do czołówki banków zaangażowanych społecznie w Polsce. W związku z powyższym badania aktywności wiodących banków w zakresie odpowiedzialności społecznej kierowanej do pracowników skoncentrują się na trzech ww. bankach.

Korzenie Banku Gospodarki Żywnościowej sięgają 1919r., gdy powstał Państwowy Bank Rolny. W rankingu Gazety Bankowej z 2014r. występował jeszcze jako BGŻ, natomiast w 2015 r. nastąpiło jego połączenie z BNP Paribas Bankiem Polska, w związku z czym obecnie działa jako bank BGŻ BNP Paribas. Warto zauważyć, że bank BGŻ w latach 2012-2014 był wyróżniany w Rankingu Odpowiedzialnych Firm organizowanym przez Dziennik Gazetę Prawną, zajmując w grupie przedsiębiorstw reprezentujących banki, ubezpieczenia i sektor finansowy kolejno: 5, 1 i 3 miejsce. Podstawowe założenia polityki Społecznej Odpowiedzialności Biznesu banku BGŻ zakładały działania zmierzające do zrównoważonego rozwoju we wszystkich obszarach funkcjonowania firmy, w oparciu o zasadę 3xP: People, Planet, Profit. BGŻ deklaruje uwzględnianie w swoich działaniach wszystkich kluczowych rozwiązań normy ISO 26000. Od 2008r. realizuje strategię CSR. Działania w oparciu o zasady zrównoważonego rozwoju uwzględniając szczególną troskę o pracowników, społeczności lokalne, klientów i środowisko naturalne. Będąc odpowiedzialnym pracodawcą bank BGŻ celowo i systematycznie wdrażał szereg działań mających zapewnić pracownikom optymalne warunki pracy i rozwoju. Ich przegląd prezentuje tabela 1. Bank zaangażował się w większość aktywności prezentowanych w Normie ISO 26000. Odpowiedzialność społeczna przejawiała się zarówno w jego działaniach w sferze zatrudniania (m.in. zatrudnianie na czas nieokreślony oraz zatrudnianie osób w średnim wieku), w obszarze tworzenia przyjaznych warunków pracy (m.in. zapewnianie bezpieczeństwa, troska o work-life balance, organizowanie wolontariatu pracowniczego), jak również w kwestiach oceny i rozwoju (prowadzenie szkoleń, plany sukcesji, organizowanie staży i praktyk) oraz prowadzeniu dialogu z pracownikami (rozbudowana komunikacja wewnętrzna, funkcjonowanie Rady Pracowników i związków zawodowych).

PKO BP będąc jedną z największych instytucji finansowych w Polsce, dąży do realizacji swoich celów biznesowych kierując się ideą zrównoważonego rozwoju i odpowiadając na zróżnicowane potrzeby swoich pracowników, rynku, społeczeństwa i środowiska naturalnego. Filozofia społecznej odpowiedzialności jest realizowana w PKO BP długotrwale i ma charakter strategiczny. Bank deklaruje, iż kluczową rolę w modelu jego funkcjonowania odgrywają: etyka, uczciwość, współpraca, zaufanie i szacunek do wszystkich interesariuszy, a priorytety w zakresie zrównoważonego rozwoju są spójne z zasadami funkcjonowania firmy, jej misją, wartościami i strategią biznesową (Kielichowska, 2014) Wartości istotne dla banku to: wiarygodność wobec klientów wewnętrznych i zewnętrznych, satysfakcja klientów wewnętrznych i zewnętrznych, ciągłe doskonalenie i przedsiębiorczość.

TAB. 1: Działania Banku Gospodarki Żywnościowej podejmowane w ramach CSR kierowanego do pracowników (rok 2013)

LP	Działania banku	Przykładowe narzędzia/ programy
1.	Doskonalenie komunikacji wewnętrznej (dążenie do partnerskiego, otwartego dialogu). Stosowanie szeregu narzędzi komunikacji wewnętrznej: portalu internetowego, magazynu wewnętrznego, cyklicznych czatów z przedstawicielami zarządu i wyższej kadry menedżerskiej, forum internetowego, sond i ankiet.	Audyty komunikacji, portal Strefa BGŻ, magazyn B-Gazeta
2.	Dbłość o bezpieczeństwo i higienę pracy	Karty ryzyka zawodowego
3.	Dbłość o prawa pracowników	Rada Pracowników i związki zawodowe
4.	Wolontariat pracowniczy	„Możesz na mnie polegać”
5.	Docenianie pracowników o największych osiągnięciach w zakresie działania na rzecz lokalnych społeczności	Przyznawane tytuły „Oddział bez granic” i „Szlachetny bez granic”
6.	Jeden dzień wolny od pracy przeznaczony na działania społeczne gwarantowany przez Regulamin Pracy Banku	
7.	Możliwość telepracy (wykonywanie części pracy w domu)	
8.	Docenianie doświadczenia (dbłość o długotrwałe związki z pracownikami – przeważają umowy na czas nieokreślony, zatrudnianie osób w średnim wieku)	
9.	Dbłość o work-life balance	
10.	Rozwój pracowników (proces rozwoju zawodowego, Zarządzanie wynikami pracy, polityka nagradzania, świadczenia pozapłacowe)	HR Biznes Partnerzy, programy rozwoju, szkolenia, plany sukcesji
11.	Pozyskiwanie i rozwijanie młodych talentów	Staże, praktyki, współpraca z SGGW

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Raport Społeczny, Bank BGŻ. (2013).

W swojej misji PKO BP kładzie akcent m.in. na dążenie do bycia najlepszym pracodawcą w polskim sektorze finansowym (Bank PKO BP, 2015). Pracownicy są traktowani jako szczególnie ważna grupa interesariuszy, bank dostrzega silny związek pomiędzy troską o nich, a ich satysfakcją i zaangażowaniem, dzięki którym efektywniej można realizować cele. Działania z zakresu CSR kierowane przez PKO BP do pracowników prezentuje tabela 2. Bank dążąc do pozyskiwania talentów zwraca też uwagę na kwestie rekrutacji i komunikacji z potencjalnymi pracownikami, zwłaszcza studentami. Istotna jest też rekrutacja wewnętrzna – promowana przez bank migracja pracowników pomiędzy poszczególnymi pionami i departamentami, dzięki której mogą oni rozwijać nowe kompetencje, są bardziej zmotywowani i nie grozi im rutyna. Dążąc do podnoszenia potencjału kadr przy jednoczesnej optymalizacji kosztów, bank wdrożył System Oceny Okresowej Pracowników. Diagnozuje on kompetencje ogólnofirmowe, przywódcze i specyficzne pracowników, pozwalając określić plan rozwoju kompetencji wymaganych na danym stanowisku oraz ścieżkę rozwoju zawodowego wraz z planem

zmian wynagrodzenia. Pracownikom objętym restrukturyzacją bank oferuje wsparcie finansowe i pakiety ułatwiające nabywanie nowych kwalifikacji i znalezienie pracy. PKO BP dba także o rozwój kompetencji pracowników, inwestując w system szkoleń. Jego integralną częścią są badania potrzeb pracowników w zakresie rozwoju kompetencji i efektywności prowadzonych programów. Efekty działań CSR adresowanych do pracowników znajdują swoje odzwierciedlenie w wynikach wskaźników: 85% pracowników deklaruje, że przyszłość organizacji jest dla nich bardzo ważna, blisko 75% zatrudnionych czuje się częścią banku, średni staż pracy w PKO BP wynosi 15 lat. Warto również zauważyć, że rozpoczęta przez bank w 2013 r. kampania employer brandingowa „Jeden bank - wiele pasji“, w dużej mierze opiera się na aktywnym zaangażowaniu pracowników w działania związane z budowaniem wizerunku pracodawcy. Zostali oni zaproszeni do sesji zdjęciowej i filmu prezentujących ich w roli pracownika oraz w roli pasjonata realizującego się na różnych polach. Kampania podkreśla, że dla banku istotną wartością jest pasja – zarówno w pracy, jak i w życiu osobistym. Dlatego PKO BP wspiera prywatne zainteresowania pracowników i sposób spędzania wolnego czasu (np. w ramach projektu „Korona Maratonów PKO BP“).

TAB. 2: Działania banku PKO BP podejmowane w ramach CSR kierowanego do pracowników (rok 2013)

LP	Działania banku	Przykładowe narzędzia/ programy
1.	Przestrzeganie regulacji i respektowanie praw człowieka	„Kodeks Etyki”
2.	Tworzenie i stosowanie standardów dotyczących warunków pracy, wynagradzania, obowiązków pracodawcy	„Regulamin Pracy w PKO BP”
3.	Respektowanie zasad etyki, przeciwdziałanie lobbingowi, stosowanie systemu zgłaszania nieprawidłowości	„Kodeks Etyki”
4.	Polityka rozwoju pracowników, w tym ścieżka kariery i awansu	System oceny Okresowej Pracowników, szkolenia,
5.	Docenianie różnic i poszanowanie indywidualizmu	
6.	Troska o bezpieczeństwo pracowników	
7.	Wsparcie pracowników	System kafeteryjny „MyBenefit” umożliwiający pracownikom decydowanie o dysponowaniu środkami z ZFŚS
8.	Strategiczne podejście do rekrutacji i komunikacji wewnętrznej	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Bank PKO BP. (2013).

Bank Millennium ideę CSR pojmuje jako badanie i uwzględnianie potrzeb interesariuszy w planowaniu i realizacji swojej strategii. Działania i zasady związane z społeczną odpowiedzialnością są częścią planów banku i zawarto je w strategii Grupy

Banku Millennium na lata 2015-2017. Cele wynikające ze strategii są wdrażane w poszczególnych obszarach działalności banku. Priorytetem jest kontynuowanie rozwoju banku w sposób zrównoważony, z uwzględnieniem wpływu na społeczeństwo i środowisko oraz współpracę z interesariuszami w oparciu o dialog, zaufanie i poszanowanie zasad. Bank deklaruje, że jego pozycję na rynku wyznacza poczucie odpowiedzialności i poszanowanie zasad etyki i prawa, a budowanie zaufania klientów jest celem nadrzędnym. Deklaracje te znajdują faktyczne przełożenie na praktyki podejmowane przez bank Millennium w zakresie społecznej odpowiedzialności. Zobowiązania wobec pracowników ujęte w strategii banku na lata 2015-17 koncentrują się na prowadzeniu dialogu w celu poznania oczekiwań pracowników i zapewnienia im warunków pracy stabilnych, satysfakcjonujących i umożliwiających samorealizację. Działania prowadzone przez bank w tym zakresie przedstawia tabela 3. Obejmują one cztery obszary: zatrudnienie (w tym polityka kadrowa, polityka rekrutacji oraz polityki antidyskryminacyjne), warunki pracy (w tym polityka wynagrodzeń, system czasu pracy, świadczenia socjalne oraz bezpieczeństwo i higiena pracy), ocenę i rozwój pracownika oraz dialog z pracownikami. W 2014 r. zatrudnienie w Grupie Millennium wzrosło o 4%, a 99% pracowników zatrudnionych było na umowę o pracę. Kobiety stanowiły wówczas 69% zatrudnionych, a średnia wieku pracownika wynosiła 35 lat. W obszarze rekrutacji społeczna odpowiedzialność banku przejawia się m.in. w: przejrzystym komunikowaniu ofert pracy (m.in. na stronie internetowej banku i na portalach internetowych), dzięki czemu informacje są dostępne dla wszystkich zainteresowanych; tworzeniu programów i staży również dla osób z małym doświadczeniem zawodowym; prowadzenie rekrutacji wewnętrznej, dzięki której pracownicy mogą rozwijać się w wielu różnych obszarach. Bank także aktywnie przeciwdziała mobbingowi i praktykom dyskryminacyjnym – pracownikom stworzono możliwość anonimowego lub osobistego zgłaszania takich zdarzeń, a każde zgłoszenie zamieszczane jest w rejestrze spraw pracowniczych i raportowane do komitetu Procesów i Ryzyka Operacyjnego. W 2014 r. w banku nie był zgłoszony żaden przypadek dyskryminacji.

W obszarze dotyczącym warunków pracy bank stosuje m.in.: system ocen okresowych, których wyniki wpływają na rekomendacje dotyczące dalszych zadań i kierunki doskonalenia oraz przyznawane premie; politykę zmiennych składników wynagrodzeń; możliwość ustalenia indywidualnego rozkładu czasu pracy na pisemny wniosek pracownika; pakiet świadczeń socjalnych (m.in. prywatną opiekę medyczną, profilaktykę medyczną, zajęcia sportowe i rekreacyjne w ramach karnetu MultiSport); zapewnianie bezpieczeństwa i higieny pracy. W obszarze oceny i rozwoju pracowników bank realizuje m.in. szereg różnorodnych szkoleń a także rozwojowych programów szkoleniowych dedykowanych studentom i absolwentom. Dwuletni program rozwoju kompetencji menedżerskich People Grow umożliwia uczestnikom pracę w różnych departamentach i udział w wybranych projektach, natomiast programy stażowe Expert Start Up dedykowane są osobom o sprecyzowanych zainteresowaniach (w 2014 r.

realizowano je w zakresie projektowania zawartości stron internetowych i e-commerce). Komunikację wewnętrzną w banku usprawnia wewnętrzna platforma społecznościowa MilleForum. Pracownicy banku mogą brać udział w wolontariacie pracowniczym wspierając fundację „Wspólna Droga” przy realizacji projektu „Nikifory” rozwijającego zdolności artystyczne osób niepełnosprawnych.

TAB. 3: Działania Banku Millennium podejmowane w ramach CSR kierowanego do pracowników (rok 2014)

LP	Działania banku	Przykładowe narzędzia/programy
1.	Zatrudnienie (w tym polityka kadrowa, zatrudnianie, polityka rekrutacji, praktyki antydyskryminacyjne)	Strategia Zarządzania Zasobami Ludzkimi, zatrudnianie na umowę o pracę, przejrzyste komunikowanie ofert pracy, wewnętrzna giełda pracy na stronie internetowej banku, przeciwdziałanie mobbingowi, rejestr roszczeń pracowniczych, projekt Rodzice na TAK-udogodnienia dla rodziców.
2.	Warunki pracy (w tym polityka wynagrodzeń, system czasu pracy, świadczenia socjalne, bezpieczeństwo i higiena pracy)	Dwa razy w roku organizowanie przeglądu stanowisk i wynagrodzeń. System ocen okresowych powiązany z doskonaleniem zawodowym i motywowaniem. Możliwość indywidualnego rozkładu czasu pracy. Program prywatnej opieki medycznej. MileKlub – umożliwienie rozwijania pasji pracowników z 50% dofinansowaniem.
3.	Ocena i rozwój pracowników (system oceny, szkolenia, programy dla studentów i absolwentów)	System oceny pracowników (metoda 360 stopni), szkolenia dla pracowników, programy rozwojowe dla studentów i absolwentów np. People Grow, Expert Start Up.
4.	Dialog z pracownikami (komunikacja wewnętrzna, badanie opinii, swoboda zrzeszania się)	MilleForum – wewnętrzna platforma społecznościowa do wymiany doświadczeń między pracownikami. Intranet, „Świat Millennium” - wewnętrzny magazyn dla pracowników, wewnętrzny portal informacyjny Platforma Wymiany Wiedzy, spotkania wigilijne dla pracowników. Badania opinii pracowników w cyklu dwuletnim. Rada Pracowników Banku.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Raport Odpowiedzialny Biznes 2014 (2014).

Wnioski

Wyniki wskazują wykorzystywanie przez badane banki szerokiego spectrum działań z zakresu odpowiedzialności społecznej względem pracowników. Wśród działań wskazanych w Normie ISO 26000 w obszarze praktyk z zakresu pracy, wszystkie badane banki podjęły aktywności w następujących obszarach (tabela 4): przeciwdziałanie nadużyciom w miejscu pracy (respektowanie prawa), dbanie o zdrowie pracowników, wolontariat pracowniczy, wsparcie pracowników, rekrutacja i adaptacja, szkolenia i rozwój, dialog z pracownikami, work-life balance, bezpieczeństwo w miejscu pracy. Partycypacja pracownicza nie odgrywa istotnej roli w działaniach CSR banków, lub nie są one opisywane w materiałach informacyjnych

(np. mając charakter nieformalny). Mniejszą popularnością cieszy się wdrażanie działań z zakresu: tworzenia udogodnień dla rodziców i integracji pracowników. W działaniach banków pojawiają się także aktywności, które nie są wymieniane w normie ISO 26000: jest to przede wszystkim ochrona osób zwalnianych (PKO BP), prowadzenie polityki równych szans i docenianie różnorodności (PKO BP), stosowanie skutecznych systemów motywacyjnych i wzmacnianie zaangażowania pracowników.

TAB. 4: Rodzaje działań podejmowanych przez badane banki w zakresie CSR kierowanego do pracowników (zgodnie z klasyfikacją przyjętą w Normie ISO 26000)

Działania	BGŻ	PKO BP	Bank Millennium
Przeciwdziałanie nadużyciom (respektowanie prawa i etyka)	x	x	x
Dbanie o zdrowie pracowników	x	x	x
Wolontariat pracowniczy	x	x	x
Wsparcie pracowników	x	x	x
Rekrutacja i adaptacja	x	x	x
Szkolenia i rozwój	x	x	x
Dialog z pracownikami	x	x	x
Work-life balance	x	x	x
Firma przyjazna rodzicom	-	-	x
Integracja pracowników	-	-	-
Bezpieczeństwo w miejscu pracy	x	x	x
Partycypacja pracownicza	x	-	-

Źródło: Opracowanie własne

Badania potwierdzają długofalowy i planowy charakter podejmowanych aktywności – są one elementami kilkuletnich strategii wdrażanych przez analizowane banki. Można zatem domniemywać, iż kształtowanie relacji z pracownikami ukierunkowane jest na realizację długookresowych celów i osiąganie korzyści nie doraźnych (np. ze sprawnie i ekonomicznie przeprowadzonej konkretnej akcji rekrutacyjnej), lecz długookresowych (np. kształtowanie marki atrakcyjnego pracodawcy, co przyczynia się do tańszych i szybszych rekrutacji, ale również buduje więzi emocjonalne z aktualnie zatrudnianymi pracownikami). Kwestie te mogą stanowić pole dalszych badań empirycznych.

Spis literatury:

Bank PKO BP. (2013). *Odpowiedzialność społeczna*. Retrieved October 15, 2015, from <http://www.pkobp.pl/grupa-pko-banku-polskiego/odpowiedzialnosc-spoeczna/>

Bank PKO BP. (2015). *Misja i wartości*. Retrieved October 15, 2015, from <https://www.pkobp.pl/grupa-pko-banku-polskiego/pko-bank-polski/misja-i-wartosci/>.

Bednarska-Olejniczak, D. (2015). Employer branding a CSR – bank jako pracodawca społecznie odpowiedzialny. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Problemy zarządzania, finansów i marketing*, (w druku).

Forum Odpowiedzialnego Biznesu. (2015). Retrieved October 15, 2015, from <http://odpowiedzialnybiznes.pl/hasla-encyklopedii/spoeczna-odpowiedzialnosc-biznesu-csr/>.

Kielichowska, A. (2014). *Potrzebna jest cała wioska*. Retrieved October 15, 2015, from <http://raportcsr.pl/potrzebna-jest-cala-wioska-zeby-wychowac-jedno-dziecko/>.

Kodeks Etyki Bankowej (Zasady Dobrej Praktyki Bankowej), *Związek Banków Polskich*. (2013). Retrieved October 15, 2015, from https://zbp.pl/public/repozytorium/dla_bankow/prawo/komisja_etyki_bankowej/KEB_final_WZ.pdf.

Komisja Europejska. (2015). Retrieved October 22, 2015, from *Corporate Social Responsibility*, http://ec.europa.eu/growth/industry/corporate-social-responsibility/index_en.htm.

Moczydłowska, J. (2013). Zarządzanie relacjami z pracownikami (ZRzP) - nowe spojrzenie na relacje organizacji z pracownikami. *Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, Tom XIV, Zeszyt 12, część II, 33-42.

Polski Komitet Normalizacyjny. (2015). *Norma PN-ISO 26000*. Retrieved October 15, 2015, from <http://www.pkn.pl/iso-26000>.

Ranking CSR w bankach w Polsce (2014). Retrieved October 15, 2015, from wgospodarce.pl/projekty-bankowej/13304-ranking-csr-w-bankach-w-polsce.

Ranking odpowiedzialnych firm (2014). Retrieved October 15, 2015, from http://odpowiedzialnybiznes.pl/wp-content/uploads/2014/04/CSR_2014_dodatek1.pdf.

Raport Odpowiedzialny Biznes 2014 (2014). Retrieved October 15, 2015, from <https://www.bankmillennium.pl/o-banku/csr>.

Raport Społeczny, Bank BGŻ. (2013). Retrieved October 15, 2015, from http://raporty-spoeczne.pl/wp-content/uploads/raports/1ab4ff5665d18255237bb154db0_08b97.pdf.

Wierciński, Sz. (2011). CSR jako przedsięwzięcie biznesowe. *Master of Business Administration*, nr 2/2011 (112). Akademia Leona Koźmińskiego, 54-67.

PRŮMYSLOVÁ PRÁVA V SOUČASNOSTI CURRENT INDUSTRIAL RIGHTS

Simona Činčalová, Jaroslav Pakosta, Zdeněk Brodský

Univerzita Pardubice

simona.cincalova@student.upce.cz, jaroslav.pakosta@upce.cz,

zdenek.brodsky@upce.cz

Klíčová slova:

patent – ochranná známka – průmyslový design – průmyslová práva – Smlouva o patentové spolupráci

Keywords:

patent – trademark – industrial design – industrial rights – Patent Cooperation Treaty

JEL classification: O340

Abstract:

The article deals with current industrial rights and discusses the methods of protection of industrial property in the Czech Republic and industrialized countries and reflects current trends in this area. It is focused on the importance of protecting the results of intellectual activities in nowadays modern globalized world. It describes the procedure of granting patent, industrial design and trademark both national and international level. The article also reviews the situation of industrial legal protection in Czech Republic and refers to current problems and summarise possible solution.

Úvod

Příspěvek je zaměřen na vymezení průmyslových práv a jejich komparaci mezi ČR a vyspělými zeměmi světa. V případě, že se podnik nezaměřuje pouze na domácí trh, je vhodné zajistit si ochranu svého řešení i v jiných státech. V současné době má přihlašovatel řadu možností, které spočívají zejména ve sjednoceném postupu řízení o přihláškách a vyplnění jednoho mezinárodního formuláře, na kterém je možné vyznačit příslušné cílové země.

1. Metodika, řešerše

Při formulaci problému je nutné alespoň stručně definovat základní formy průmyslové právní ochrany, a to jak na úrovni národní, tak mezinárodní. Jsou jimi patent, užitný vzor, průmyslový vzor a ochranná známka, označení původu a topografie polovodičových výrobků a další. Do oblasti práv k duševnímu vlastnictví vedle práv průmyslových patří právo autorské, práva s ním související a právo pořizovatele databáze. Je nutné zmínit i ekonomický dopad padělání výrobků. To lze demonstrovat

řadou případů. Uvedme oblast sportovních potřeb. Dle OHIM (2015) přijdou firmy z EU v důsledku padělání sportovních potřeb ročně o 500 milionů eur a zruší se přibližně 2800 pracovních míst. To je závěr třetí studie, kterou zveřejnilo Evropské středisko pro sledování porušování práv duševního vlastnictví (pod vedením OHIM).

K tomu, aby vznikla určitá práva k předmětům průmyslového vlastnictví, je třeba určitého výroku státního orgánu, a to konkrétně národního patentového úřadu. V České republice hraje ústřední roli Úřad průmyslového vlastnictví (ÚPV), na úrovni mezinárodní je to pak Evropský patentový úřad (EPÚ), Úřad pro harmonizaci ve vnitřním trhu (OHIM) a Světová organizace duševního vlastnictví (WIPO).

Pro zmapování současných trendů v ochraně průmyslového vlastnictví bylo využito studií WIPO. V rámci analýzy zahraniční a tuzemské legislativy týkající se průmyslově právní ochrany byly zjištěny určité odlišnosti ČR a vybraných zemí. Na základě spolupráce s ÚPV byly také zjištěny určité problémy, na které je třeba se v budoucnu v ČR zaměřit.

2. Výsledky

Přestože probíhají dlouhodobé celosvětové snahy o harmonizaci ochrany duševního vlastnictví a dochází ke stále těsnějšímu sblížování právních úprav jednotlivých zemí, vznik právní ochrany je vždy na rozhodnutí příslušného národního orgánu. Věcné či formální náležitosti přihlášek, samotné řízení o přihlášce se řídí pravidly stanovenými daným státem. Některé instituty právní ochrany dokonce v některých zemích zcela chybí. Největší odlišnosti lze spatřovat mezi systémem americkým a evropským.

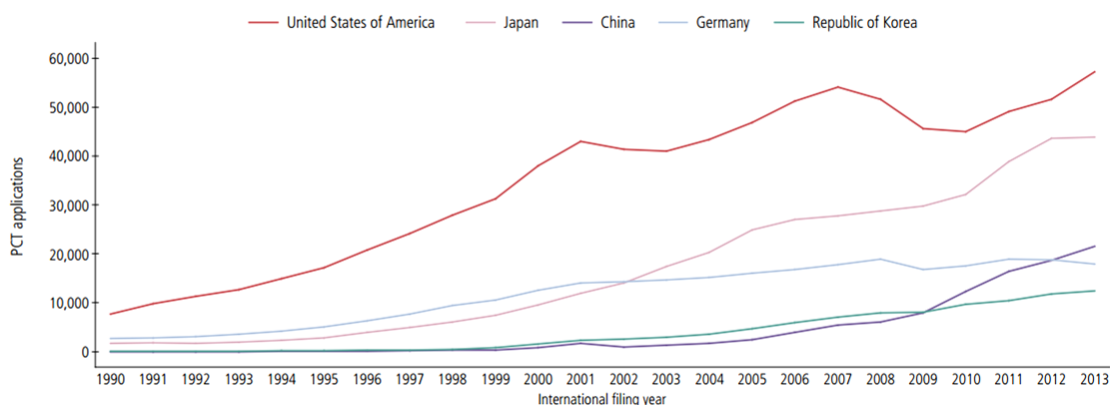
2.1. Současné trendy v průmyslově právní ochraně

Za posledních 20 let vzrostlo množství podaných přihlášek k patentům více než dvojnásobně. V roce 2013 bylo na celém světě zažádáno o 2,6 milionů patentů. Neustále se zvyšující se trend bývá též označován jako "globální patentové oteplování". Nápor v počtu přihlášek je i jedním z důvodů, proč narůstá spolupráce mezi jednotlivými národními patentovými úřady zvaná též jako Patent Prosecution Highway. To přináší značné urychlení patentového řízení v dané zemi na základě předložení rešeršní zprávy vyhotovené partnerským úřadem. Je tak předcházeno duplicitním průzkumům.

Ještě vyšší čísla jsou vykazována u ochranných známek, kdy v roce 2013 bylo zažádáno o 7 milionů zápisů. To je jen důkaz toho, že značka představuje opravdu jeden z nejdůležitějších aspektů v obchodu. Novodobý vývoj v oblasti ochranných známek přináší možnost podrobit zápisu i známky ve formě zvuku, vůně, hologramu či pohybu, nicméně zápis těchto známek je velmi problematický.

Velmi oblíbenou cestou jak podstatně zjednodušit získání patentu ve více zemích, kde má přihlašovatel své zájmy, je právě systém PCT. Na obr. 1 je znázorněn vývoj počtu podaných PCT přihlášek u 5 největších světových přihlašovatelů. Nejvíce přihlášek je podáváno tradičně v USA. Podstatné je zde vyzdvihnout úlohu Německa, jakožto jediné evropské země s vysokou aktivitou v podávání mezinárodních přihlášek. V posledních letech je však zaznamenáván zvyšující se trend v počtu podaných přihlášek v Číně, která je již třetím největším uživatelem systému PCT.

OBR. 1: Počet podaných PCT přihlášek u 5 největších světových přihlašovatelů



Zdroj: WIPO Patent Cooperation Treaty – Yearly review (2015)

2.2. Průmyslově právní ochrana ve vybraných zemích

Německo

Odlišnosti od české právní úpravy jsou minimální. Příslušnou autoritou pro udělování průmyslové ochrany je německý patentový úřad Deutsches Patent und Markenamt (DPMA). Zásadní odlišností od jiných právních systémů je lhůta pro zažádání o věcný průzkum přihlášky k patentu. Tato lhůta činí 7 let od jejího podání. Přihlašovatel má tak prostor pro spekulaci s předmětem patentové přihlášky. Tato lhůta však znamená řadu nejistot z pohledu případných konkurentů a je také kritizována za zpomalování technického rozvoje.

V oblasti průmyslových vzorů dochází v řadě zemí včetně Německa k zrušení věcného průzkumu přihlášky. Není tedy zkoumána novost a individuální povaha průmyslového vzoru, ale pouze formální náležitosti přihlášky.

Francie

Udělování průmyslové ochrany spadá ve Francii pod kompetence Institut National de la Propriété Industrielle (INPI). Odlišnost od jiných právních systémů spočívá v netradičním pojetí užitečného vzoru. Podmínky pro jeho udělení jsou shodné jako u patentu, není zde tedy určitá úleva v podobě nižšího vynálezeckého stupně. Nicméně

proces jeho udělení je kratší z důvodu absence věcného průzkumu. Vynálezce poté obdrží tzv. certifikáto užitečnosti. Platnost užitého vzoru je kratší, a to 6 let.

Obdobně jako v Německu je upuštěno od věcného průzkumu přihlášky k průmyslovému vzoru.

Velká Británie

Odpovědná autorita pro udělování průmyslových práv ve Velké Británii je The Intellectual Property Office of the United Kingdom (IPO).

Zásadní odlišností anglického práva je absence institutu užitého vzoru. Není zde tedy možný levnější a rychlejší způsob ochrany pro vynálezy menšího rozsahu co do účinků patentu. I ve Velké Británii zrušen věcný průzkum přihlášky k průmyslovému vzoru. Zajímavostí, kterou anglické právo nabízí, je urychlení procesu řízení o přihlášce, pokud se jedná o vynález obsahující jistý přínos pro životní prostředí, tzv. Green Channel. Tento přínos se však musí doložit.

USA

Americké právo stále považováno za nejodlišnější. Hlavní funkci zde vykonává jeden z největších patentových úřadů světa a tím je The United States Patent and Trademark Office (USPTO). Patří mezi nejvytíženější patentové úřady, ročně je zde přijato okolo 500 000 patentových přihlášek. S tím se pojí problém vysokých nedodělků a neustálé prodlužování průzkumového řízení.

Americké právo rozeznává dle USPTO (2015) tři druhy patentů, a to: utility patent, design patent a plant patent.

Přestože je jinde ve světě podmínkou k udělení patentu celosvětová novost vynálezu, americké právo umožňuje přihlašovatelovi podat patentovou přihlášku do 1 roku od publikování svého vynálezu bez hrozby ztráty novosti (tzv. grace period). Lhůta platí pouze pro americké území, v jiných státech by již vynález nebyl považován za celosvětově nový.

Od roku 1995 je přihlašovatelům umožněno podat tzv. prozatímní žádost o patent, která nemusí splňovat striktní požadavky kladené na klasickou přihlášku, a přitom je zachována priorita (právo přednosti). Do 12 měsíců musí být tato přihláška přeměněna na tradiční přihlášku se všemi náležitostmi. Tento způsob může přinést výhodu v podobě nižší počáteční investice.

Co je nutno považovat za radikální změnu systému je přechod z principu prvního vynálezce (first-to-invent) na systém first-to-fill. Reforma patentového práva s názvem "Leahy-Smith American Invents Act" z roku 2013 ustanovila, že právo přednosti

nebude již vznikat tomu, kdo dané řešení jako první vynalezl, ale tomu, kdo jako první podá patentovou přihlášku. Tato zásadní změna přiblížila americké patentové právo k systému evropskému. Přejít na jiný systém byl již nutností s ohledem na hromadící se spory o původcovství vynálezu, kde bylo těžké rozhodnout, kdo byl opravdu tím prvním vynálezcem. (Přádná, 2012), (WIPO The Global Impact of the America Invents Act, 2015)

Zvláštností amerického práva je patentovatelnost softwaru a obchodních metod, což je zde hojně přihlašovatelé využíváno. Ve většině zemí tyto položky jako takové patentovat nelze.

Japonsko

Hlavní autoritou v oblasti patentového práva v Japonsku je Japan Patent Office (JPO). Japonský patentový systém lze označit za kombinaci amerického a evropského patentového práva. Stejně jako v USA i zde novost vynálezu není porušena, pokud dojde ke zveřejnění podstaty vynálezu před podáním přihlášky. Nicméně tato doba je zkrácena na polovinu, a to konkrétně na 6 měsíců. V Japonsku dále platí odložený průzkum jako v Německu, tato lhůta činí ale 3 roky z původních 7 let. Do 3 let tak musí přihlašovatel zažádat o úplný průzkum přihlášky.

Ochrana počítačových programů formou patentu je v Japonsku možná a je také hojně využívána. Software však musí vyřešit konkrétní problém a mít jistý přínos. Patentem lze rovněž chránit i nové odrůdy rostlin. Zde je tedy značná podobnost s právem americkým.

Čína

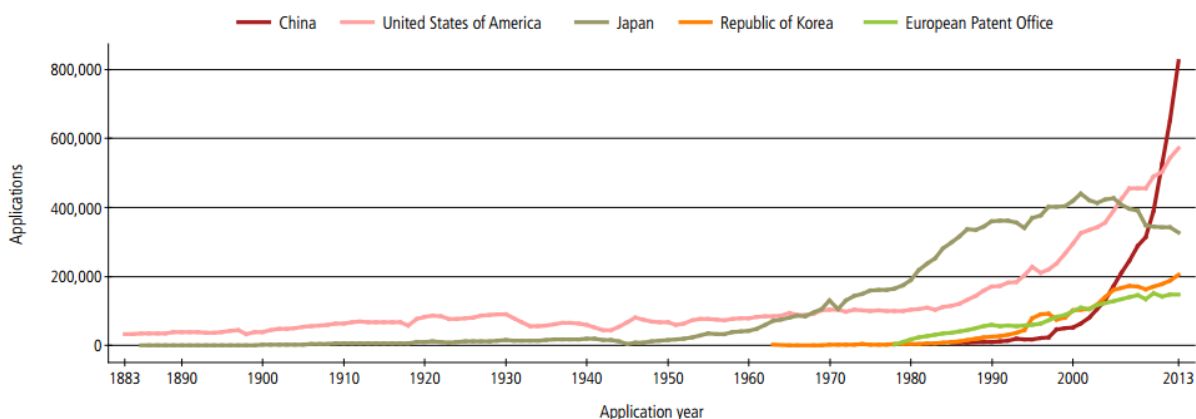
Systém ochrany duševního vlastnictví je v Číně poměrně mladý. Čína patří mezi kultury, pro které nebylo vždy samozřejmé chránit duševní práci před napodobováním. Pro mnohé obyvatele stále platí přesvědčení, že pirátství není zločin. Nicméně za posledních 30 let dokázala Čína vytvořit kompletní systém právní ochrany a má dnes jeden z pěti největších patentových úřadů na světě State Intellectual Property Office of China (SIPO). Pokrok v této oblasti je dozajista pozoruhodný a byl převážně vyvolán mezinárodním tlakem ohledně slabé ochrany a pirátství. Čína se dnes stává jednou z nejvyspělejších ekonomik z oblasti inovací.

Obdobně jako v Japonsku je nutno zažádat o věcný průzkum přihlášky k patentu do 3 let. Obecně je ale čínský systém totožný se systémem evropským.

Aktivita čínských obyvatel zaznamenala za posledních 10 let značný vzrůstající trend. Od roku 2000 roste počet patentových přihlášek s průměrným ročním tempem 22,3 %. Aktivitu domácích přihlašovatelů dokládá následující obr. 2. Čína je na prvním místě co

do počtu přihlášek k patentům, v roce 2013 byla překonána hranice 800 000 přihlášek za jeden rok.

OBR. 2: Počet podaných patentových přihlášek ve vybraných zemích



Zdroj: WIPO World Property Indicators, 2015

Snad ještě větší pokrok zaznamenala Čína v oblasti ochranných známek, kde bylo v roce 2013 podáno téměř 2 miliony přihlášek. V platnosti je zde neuvěřitelných 7 milionů známek, což je o 5 milionů více než např. v USA.

Stejně jako je trendem i v jiných zemích i zde bylo upuštěno od věcného průzkumu přihlášky k průmyslovému vzoru.

2.3. Stav průmyslově právní ochrany v České republice

Systém průmyslově právní ochrany v České republice je srovnatelný s ostatními průmyslově vyspělými zeměmi a plně harmonizovaný s právem Evropské unie.

V samotném systému průmyslově právní ochrany existují pouze drobné odlišnosti. Jedná se zejména o tzv. grace period. Zveřejnění vynálezu před samotným podáním přihlášky je i v ČR možné, nicméně se musí jednat o úředně či mezinárodně uznávané výstavy a přihláška musí být podána do 6 měsíců. To je i typické pro ostatní evropské země. Na rozdíl od Německa, Japonska nebo Číny je nutné zažádat o věcný průzkum přihlášky do 36 měsíců, tato doba je tak podstatně kratší. Patentovatelnost softwaru v ČR není možná stejně jako u většiny zemí světa.

U průmyslových vzorů je stále zachováván tradiční přístup a v dohledné době věcný průzkum přihlášky zrušen nebude. Český systém by tedy mohl být označen za přísnější, ale na druhou stranu to přináší určitou jistotu pro přihlašovatele, že průmyslový vzor nenarušuje práva jiných stran.

3. Diskuse

Obecně v České republice panuje jediný problém, a to nízká aktivita domácích přihlašovatelů a příliš malé povědomí o tom, co vůbec daný systém nabízí. Oproti přihlašovatelům z ostatních zemí čeští vynálezci chrání své duševní statky daleko méně. Formou patentu, ochranné známky, průmyslového vzoru, užitného vzoru si chrání svá řešení či označení pouhých 40 % podniků. Průmyslové vlastnictví má pro české podniky relativně malou důležitost.

Pokud se již české subjekty rozhodnou své výsledky výzkumu chránit, činí tak pouze národní cestou a volí ochranu pouze na území ČR. V plné míře není například využíváno systému mezinárodního podávání přihlášek PCT. Oproti počtu podaných přihlášek k patentu národní cestou, kterých bylo 1081 v roce 2013, PCT přihlášek bylo podáno pouhých 197. Obsah národní přihlášky je tak předáván zdarma celému světu. Zahraniční konkurenti mohou tak bez jakýchkoliv překážek využívat daného řešení a generovat zisky na úkor českých vynálezců.

Závěr

V ČR dále není dostatečně využíváno patentových databází, které jsou základním informačním pramenem a zdrojem technických informací. Tyto databáze jsou poskytovány zdarma a online. Jednou z nejhodnotnějších světových databází je Espacenet, která obsahuje více než 90 milionů patentových dokumentů z celého světa včetně detailních výkresů, chemických vzorců a postupů. Na základě patentových databází je možné zjistit, kde se nachází konkurence, kde je dané řešení přihlášeno k ochraně, kde se vyplatí investovat apod. Technická řešení, která nejsou na daném území chráněna vůbec, je možné legálně kopírovat, vylepšit a dále využívat. Vhodnou řešerší

v patentových databázích je tak možné i předejít dalšímu problému u českých přihlašovatelů. Ten tkví v nedostatečném informování se o novosti vynálezu. Častým jevem je zamítnutí přihlášky k patentu z důvodu nenovosti. Prostředky vložené do výzkumu a vývoje jsou tak vynaloženy zbytečně. Obecně patent získá 40 - 50 % přihlašovatelů.

Poděkování:

Tento článek vznikl za podpory studentské grantové soutěže SGSFES_2015001.

Použitá literatura:

OHIM (2015). *The economic cost of IPR infringement in sports goods. Quantification of infringement in Manufacture of sports goods* (NACE 32.30). Retrieved from <https://oami.europa.eu/ohimportal/en/web/observatory/quantification-of-ipr-infringement>

Přádná, Z. (2012). Změny v patentovém zákoně USA. In: *Průmyslové vlastnictví*. 2012, č. 5, s. 165-168. ISSN 0862-8726.

USPTO. (2015). *General information concerning patents*. Retrieved February 12, 2015 from <http://www.uspto.gov/patents-getting-started/general-information-concerning-patents>.

WIPO. (2015). *Patent Cooperation Treaty - Yearly review*. Retrieved February 16, 2015 from http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/patents/901/wipo_pub_901_2014.pdf.

WIPO. (2015). *The Global Impact of the America Invents Act*. Retrieved February 6, 2015 from http://www.wipo.int/wipo_magazine/en/2011/06/article_0002.html.

WIPO. (2015). *World Property Indicators*. Retrieved February 7, 2015 from http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_941_2014.pdf.

**ANALÝZA VNÍMÁNÍ FINANČNÍCH VLASTNOSTÍ PODNIKATELSKÝCH
INKUBÁTORŮ Z POHLEDU INKUBOVANÝCH FIREM
ANALYSIS OF THE PERCEPTION OF THE FINANCIAL
CHARACTERISTICS OF THE BUSINESS INCUBATORS FROM THE
PERSPECTIVE OF INCUBATED COMPANIES**

Petr Čížek

Univerzita Pardubice

Petr.cizek@upce.cz

Klíčová slova:

podnikatelský inkubátor – statistická analýza – vlastnosti podnikatelského inkubátoru – startup

Keywords:

Business incubator – statistical analysis – business incubator characteristics – startup

JEL classification: M13, G24

Abstract:

Business incubators can play significant role in the startup life-cycle in terms of services, support and advices. However every business incubator has its own characteristics which can be perceived differently by incubated firms. The article is focused on these characteristics by getting feedback from the incubated firms. The statistical analysis was used to identify whether financial characteristics are perceived as important to the incubated firms and which financial partner are startups willing to create financial partnership with. There is also showed further planned research on this topic in the discussion section.

Úvod

Podnikatelské inkubátory jsou fenoménem posledních několik dekad po celém světě. Jejich primární funkcí je podpora vysoce rizikových začínajících podniků (startupů) a hrají nezanedbatelnou roli v životním cyklu podniku. Každý podnikatelský inkubátor se vyznačuje vlastnostmi, které jsou jedinečné pro každý inkubátor. Je jimi například výše nájmu, umístění, kvalita služeb, přístup k financím a podobně. Tento článek se zaměřuje na tyto vlastnosti, tak jak je vnímají firmy inkubované v českých inkubátorech. Článek se především zaměřuje na finanční vlastnosti podnikatelského inkubátoru a snaží se ověřit hypotézu, zdali jsou finanční vlastnosti vnímány respondenty z řad inkubovaných firem jako důležité.

1. Rešerše literatury

Operační program podnikání a inovace – program podpory definuje podnikatelský inkubátor jako „prostředí převážně pro začínající inovativní firmy, které požívají za předem stanovených podmínek zvýhodněného nájemného a služeb poskytovaných provozovatelem inkubátoru a které jsou schopny uplatnit svůj produkt v rozumném časovém horizontu na trhu.“ (MPO, 2011)

Další definici vědeckotechnického parku předkládá Švejda (2012) na základě stanov Společnosti vědeckotechnických parků. Švejda (2012) definuje vědeckotechnický park jako „instituci orientovanou do oblasti vědy, technologie a inovačního podnikání. Své know-how využívá k vytváření podmínek pro dynamický rozvoj činnosti inovačních firem, pro zabezpečení transferu technologií a výchovu k inovačnímu podnikání“.

Hlavní role podnikatelských inkubátorů lze definovat dle Švejdy (2008) jako

- a) Rozvoj techniky a technologií
- b) Regionální rozvoj
- c) Podpora malých a středních inovačních podniků
- d) Výzkum, vývoj a inovace

Na základě studie provedené BIC (2012) lze rozdělit cíle podnikatelského inkubátoru do pěti základních skupin:

- e) Růst konkurenceschopnosti podniků a tvorba nových pracovních míst
- f) Komercializace vědeckých úspěchů
- g) Podpora vědecké činnosti podniků
- h) Podpora znevýhodněných komunit/jedinců
- i) Další role

Každý podnikatelský inkubátor disponuje vlastnostmi, které daný inkubátor odlišují od ostatních. Těmito vlastnostmi je například umístění inkubátoru, kvalita služeb, výše nájemného, délka inkubace a podobně. Každá jednotlivá vlastnost je vnímána inkubovanými firmami s rozdílnou důležitostí. Některé jsou pro inkubované firmy důležitější a jiné méně. Zhang (2004) dělí vlastnosti podnikatelského inkubátoru do 3 základních skupin:

- j) Lokalita podnikatelského inkubátoru
- k) Zařízení podnikatelského inkubátoru
- l) Personál podnikatelského inkubátoru

Studie, která se na téma různého vnímání vlastností podnikatelských inkubátorů zaměřuje, byla vytvořena organizací CSES (2002) a nabízí pohled na významnost vlastností podnikatelského inkubátoru z pohledu firem inkubovaných v podnikatelských inkubátorech v EU. V tabulce (TAB. 1) je patrné, že výrazně nejvíce se cení možnost vytváření nové sítě kontaktů.

TAB. 1: Vnímání vlastností podnikatelských inkubátorů v EU

Vlastnost	Významnost (1=Velmi důležité/4=Velmi nedůležité)					
	1	2	3	4	Nevyplněno	Průměr
Zajímavá lokalita a image	32	24	5	2	8	2,6
Kvalita, cena a flexibilita prostorů inkubátoru	37	16	6	3	9	2,6
Dostupnost služeb pro firmy	7	8	25	11	20	2,8
Networking a přístup k novým kontaktům	2	9	12	21	27	4,2

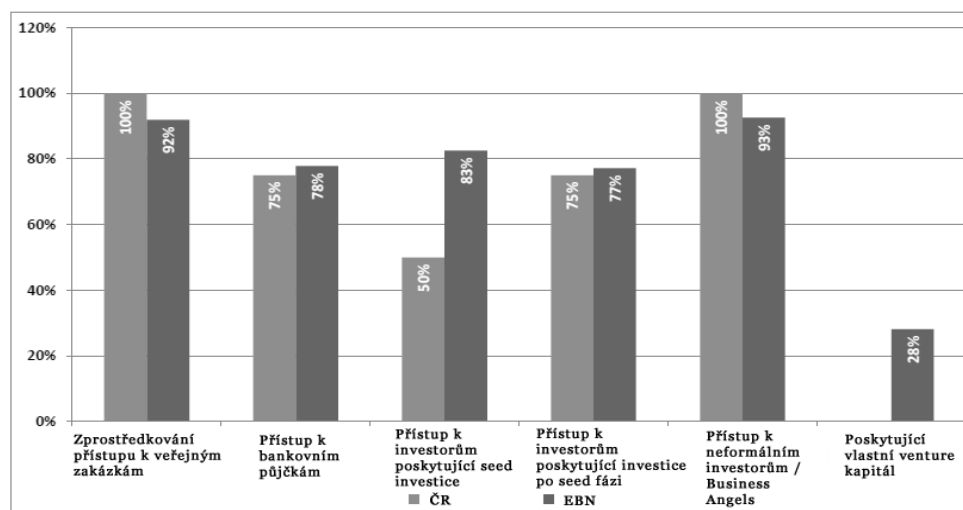
Zdroj: CSES (2002)

Výsledky studií provedených na respondentech napříč podnikatelských inkubátorech v EU nemusí odrážet situaci, která panuje v ČR. Výzkum tohoto článku je zaměřen na významnost vlastností podnikatelských inkubátorů v ČR z pohledu inkubovaných firem s akcentem na finanční vlastnosti jednotlivých podnikatelských inkubátorů.

Na Obrázku 1 jsou znázorněny výsledky výzkumu organizace EBN (2012), která sdružuje podnikatelské inkubátory v EU. Jak je patrné, tak české inkubátory mají v průměru stejnou úroveň přístupu k finančním službám, kromě přístupů k investorům poskytující seed investice a poskytování vlastního venture kapitálu, kde české inkubátory mají výrazně nižší úroveň poskytovaných služeb.

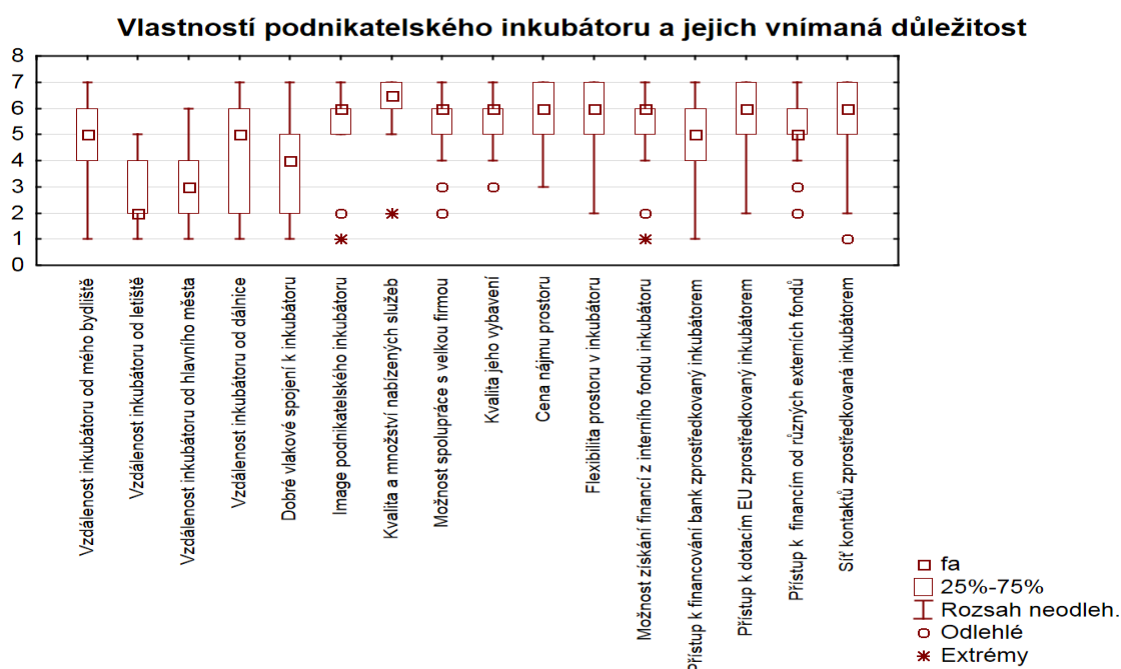
2. Metodika výzkumu

Dotazník zaměřený na získání primárních dat byl rozeslán firmám, které jsou inkubované v některém z inkubátoru nacházející se v ČR. Dotazník byl odeslán 255 firmám formou elektronického dotazníku, ze kterých odpovědělo 27 respondentů – což znamená míru návratnosti dotazníku 10,5%. Jednotlivé vlastnosti byly v dotazníku rozděleny do tří skupin a to lokační faktory, kvalitativní faktory a finanční faktory. Respondenti odpovídali na jednotlivé vlastnosti na škále od 1 – nejméně důležité po 7 – nejvíce důležité. V další části měli za úkol respondenti ze seznamu přiřadit preferované finanční partnery ve třech úrovních.

OBR. 1: Nabídka finančních služeb v podnikatelských inkubátorech v roce 2011

Zdroj: BIC (2012)

Z odpovědí respondentů na jednotlivé vlastnosti PI byl vytvořen krabicový graf, který je možné vidět na Obrázku 2. Jako nejvíce důležité jsou vnímány vlastnosti, jako je kvalita služeb, výše nájmu a síť kontaktů poskytované inkubátorem. Na druhé straně jako nejméně důležité jsou vnímány vlastnosti, jako je vzdálenost inkubátoru od letiště a vzdálenost inkubátoru od hlavního města.

OBR. 2: Krabicový graf vnímání důležitosti vlastností podnikatelského inkubátoru

Zdroj: Autor

Krabicový graf je skvělou metodou pro získání přehledové informace z dat získaných od respondentů. Nicméně tento článek se zaměřuje na hlubší analýzu výsledkům a to především porovnáním jednotlivých vlastností ke střední hodnotě odpovědní škály – tedy hodnotě 3,5 s akcentem na finanční faktory.

Pro účely výzkumu byly definovány nulová hypotéza H_0 a k ní příslušná alternativní hypotéza H_A , která je na základě statistické analýzy buď přijata nebo zamítnuta.

2.1. Definice H_0 a H_A hypotézy

H_0 : Mezi střední hodnotou odpovědní škály a jednotlivými vlastnosti PI neexistuje žádný statisticky významný rozdíl. Tj. $H_0: \mu = 3,5$

H_A : Jednotlivé vlastnosti podnikatelského inkubátoru jsou vnímány významně rozdílně od střední hodnoty odpovědní škály. Tj. $H_A: \mu \neq 3,5$

Test byl proveden na hladině významnosti $\alpha = 0,05$

Pro přijetí, nebo zamítnutí nulové hypotézy bude použita metoda jednovýběrového t-testu dle vzorce:

$$t = \frac{|\bar{X} - \mu_0|}{s} \cdot \sqrt{n}$$

Kde:

$\bar{X}$ – průměr výběrového souboru

μ_0 – střední hodnota základního souboru

s – výběrová směrodatná odchylka

n – počet členů výběrového souboru

3. Výsledky

Výsledky jednovýběrového t-testu na hladině významnosti $\alpha = 0,05$ jsou znázorněny v tabulce TAB 2. Jak je patrné kromě vlastností „Vzdálenost inkubátoru od hlavního města“ a „Dobré vlakové spojení k inkubátoru“ jsou všechny ostatní vlastnosti statisticky významně odlišné od střední hodnoty a tedy respondenti vnímají dané vlastnosti jako výrazně důležité popřípadě výrazně nedůležité.

Z tohoto důvodu lze hypotézu H_0 u vybraných vlastností zamítnout. Tedy hypotézu $H_0: \mu = \mu_0$; $\mu_0 = 3,5$; $\alpha = 0,05$ lze zamítnout pro všechny vlastnosti kromě „Vzdálenost inkubátoru od hlavního města“ a „Dobré vlakové spojení k inkubátoru“. Na hranici

hladiny významnosti se nachází i vlastnost „Vzdálenost inkubátoru od dálnice“. U těchto tří vlastností lze konstatovat, že jim respondenti nepřisuzují ani pozitivní, ani negativní statisticky významnou důležitost.

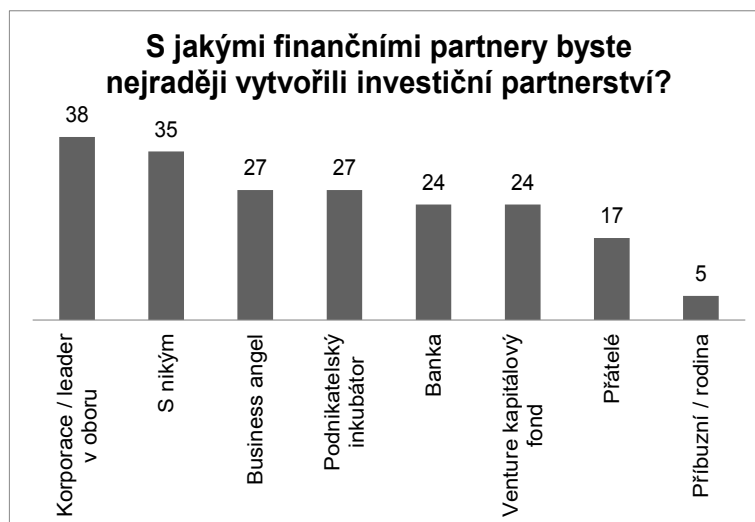
Z výsledků je patrné, že dle jednovýběrového t-testu, všechny finanční faktory jsou vnímány respondenty jako důležité tj. na hladině významnosti $\alpha = 0,05$ je $\mu > \mu_0$. Toto potvrzuje domněnku, že přístup k finančním prostředkům v rámci inkubátoru je pro inkubované firmy důležité.

TAB. 2: Vnímání vlastností podnikatelských inkubátorů v EU

	Průměr	Sm.odch.	N	Sm.chyba	Int. spolehl. 95%	Int. spolehl. 95%	Referenční	t	SV	p
Vzdálenost inkubátoru od mého bydliště	4,592593	1,500237	27	0,288721	3,999118	5,186067	3,500000	3,78425	26	0,000819
Vzdálenost inkubátoru od letiště	2,518519	1,188741	27	0,228773	2,048268	2,988769	3,500000	-4,29019	26	0,000219
Vzdálenost inkubátoru od hlavního města	3,000000	1,386750	27	0,266880	2,451420	3,548580	3,500000	-1,87350	26	0,072282
Vzdálenost inkubátoru od dálnice	4,296296	1,957526	27	0,376726	3,521925	5,070668	3,500000	2,11373	26	0,044289
Dobré vlakové spojení k inkubátoru	3,692308	1,594220	26	0,312652	3,048388	4,336227	3,500000	0,61508	25	0,544057
Image podnikatelského inkubátoru	5,555556	1,339728	27	0,257831	5,025577	6,085534	3,500000	7,97250	26	0,000000
Kvalita a množství nabízených služeb	6,269231	1,079173	26	0,211643	5,833343	6,705118	3,500000	13,08442	25	0,000000
Možnost spolupráce s velkou firmou	5,518519	1,282137	27	0,246747	5,011322	6,025715	3,500000	8,18051	26	0,000000
Kvalita jeho vybavení	5,692308	1,123182	26	0,220274	5,238645	6,145971	3,500000	9,95263	25	0,000000
Cena nájmu prostoru	5,851852	1,099080	27	0,211518	5,417070	6,286633	3,500000	11,11892	26	0,000000
Flexibilita prostoru v inkubátoru	5,576923	1,419100	26	0,278309	5,003736	6,150110	3,500000	7,46266	25	0,000000
Možnost získání financí z interního fondu inkubátoru	5,407407	1,550664	27	0,298425	4,793985	6,020830	3,500000	6,39157	26	0,000001
Přístup k financování bank zprostředkovaný inkubátorem	5,040000	1,567376	25	0,313475	4,393019	5,686981	3,500000	4,91267	24	0,000052
Přístup k dotacím EU zprostředkovaný inkubátorem	5,576923	1,390628	26	0,272725	5,015236	6,138610	3,500000	7,61546	25	0,000000
Přístup k financím od různých externích fondů	5,222222	1,395965	27	0,268654	4,669997	5,774448	3,500000	6,41057	26	0,000001
Síť kontaktů zprostředkovaná inkubátorem	5,814815	1,618096	27	0,311403	5,174717	6,454912	3,500000	7,43351	26	0,000000

Zdroj: Autor

V další části respondenti vybírali ze seznamu preferované partnery pro financování jejich firmy. Respondenti vybírali partnery na třech úrovních, kdy nejpreferovanější partner získal 5 bodů, druhý v pořadí 3 body a třetí v pořadí jeden bod. Tyto body byly následně sečteny za každého nabízeného finančního partnera. Na základě výsledků je patrné, že inkubované firmy nejvíce preferují finanční partnerství s korporacemi nebo leaderem v oboru. Následované evidentní nechtutí začínajících firem vytvářet finanční partnerství obecně. A v závěsu jsou na stejné úrovni partneři business angels a podnikatelský inkubátor. Na chvostu preferencí je ochota uzavírat finanční partnerství s příbuznými a rodinou.

OBR. 3: Preference finančních partnerů dle inkubovaných firem

Zdroj: Autor

4. Diskuse

V současné chvíli se výběrový vzorek jednotlivých vlastností pohybuje na úrovni 26 respondentů, což není příliš dostatečné pro reprezentativní výsledky, proto se další fáze výzkumu bude zaměřovat na získání většího počtu respondentů.

Pro další analýzu výsledků bude využita metoda ANOVA, popřípadě MANOVA (pomocný vektor bude ve formě jednotlivých podnikatelských inkubátorů). V návaznosti bude využita Tukeyova metoda pro získání informace o tom, zda-li se jednotlivé vlastnosti statisticky významně liší navzájem.

Závěr

Podnikatelské inkubátory, které nabízejí prostor pro začínající technologické firmy (tzv. startupy) se navzájem liší různými vlastnostmi. Tyto vlastnosti jsou vnímány inkubovanými firmami s rozdílnou důležitostí. Analýza pomocí krabicového grafu přináší přehled těchto vlastností a jak je jejich důležitost vnímána inkubovanými firmami.

Při následné analýze jednotlivých vlastností pomocí jednovýběrového t-testu na hladině významnosti $\alpha = 0,05$ bylo zjištěno, že všechny finanční vlastnosti podnikatelského inkubátoru jsou respondenty vnímány jako důležité. Další analýza představila vnímanou preferenci jednotlivých inkubovaných firem vytvářet finanční partnerství s vybranými partnery (tj. finanční investici výměnou za podíl ve firmě). Jako nejzajímavější partner byla vyhodnocena korporace či leader v oboru. Dalšími populárními partnery byli business angels a samotný podnikatelský inkubátor. Analýza dále poukázala na fakt, že

firmy nejsou příliš ochotní s žádným partnerem finanční partnerství vytvářet. Nejhuře je vnímáno finanční partnerství s rodinou či příbuznými.

Poděkování:

Článek vznikl a byl prezentován za podpory Fakulty ekonomicko-správní Univerzity Pardubice.

Použitá literatura:

Centre for Strategy & Evaluation Services. (2002). *Benchmarking of Business Incubators: Final Report*. Retrieved October 3, 2015 from <http://www.cses.co.uk/upl/File/Benchmarking-Business-Incubators-main-report-Part-1.pdf>.

European Business and Innovation Centre Network. (2012). *BIC Observatory 2012*. Retrieved October 10, 2015 from http://www.ebn.be/assets/assets/pdf/2012/bic_obs_2012.pdf.

Hebák, Petr. (2013). *Statistické myšlení a nástroje analýzy dat*. (1st ed.). Praha: Informatorium. ISBN 978-80-7333-105-4.

Kába, B. & Svatošová, L. (2012) *Statistické nástroje ekonomického výzkumu*. (1st ed.) Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk. ISBN 978-80-7380-359-9.

Ministerstvo průmyslu a obchodu České republiky. *Výzva k předkládání projektů v rámci OPPI*. Retrieved October 6, 2015 from <http://www.mpo-oppo.cz/document.file.php?idDocument=1147>.

Švejda, P., et al. (2008). *Vědeckotechnické parky v České republice*. Praha: Společnost vědeckotechnických parků ČR. Retrieved October 1, 2015 from <http://www.svtp.cz/wp-content/uploads/parky2008.pdf>.

Švejda, P. (2012). *Vědeckotechnické parky v České Republice*. (1st ed.). Praha: Společnost vědeckotechnických parků ČR. ISBN 978-80-903846-2-0.

Zhang, Y. (2004) Critical factors for science park management: the North American and European experience . *International Journal Entrepreneurship and Innovation Management*, Vol. 4, No. 6

ZASADY PIT W POLSCE

THE RULES OF PERSONAL INCOME TAX IN POLAND

Lukasz Furman

University of Rzeszów

lukef@wp.pl

Słowa kluczowe:

podatek – podatek dochodowy od osób fizycznych – system podatkowy

Keywords:

tax – personal income tax – tax system

JEL classification: H2

Abstract:

The article presents a comparative analysis in the income tax from individuals in Poland. Various components of income tax from individuals were submitted to the evaluation, to show the essence of these two models of taxation. The article is based on theoretical considerations and economic simulations.

Wstęp

Budżet państwa w Polsce zasilany jest przez różne podatki. Jedne z największych dochodów zapewnia podatek dochodowy od osób fizycznych. Jest to danina publiczna, która płacona jest przez osoby fizyczne zarówno pracujące na umowę o pracę, jak też prowadzące działalność gospodarczą. Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie konstrukcji podatku dochodowego od osób fizycznych jako specyficznego narzędzia polityki fiskalnej.

1. Zakres podmiotowy podatku dochodowego od osób fizycznych

Podatnikami podatku dochodowego są osoby fizyczne. Ani Ordynacja podatkowa, ani inne ustawy podatkowe czy też przepisy prawa podatkowego nie definiują pojęcia „osoba fizyczna“. Przy ustalaniu definicji osoby fizycznej pomocnymi są uregulowania art. 8 kodeksu cywilnego, który mówi iż osobą fizyczną jest każdy człowiek od chwili narodzenia aż do śmierci (Kodeks cywilny, 1964).

Podmiotowość w polskim podatku dochodowym od osób fizycznych oparta została przede wszystkim na tzw. zasadzie rezydencji, czyli zależy od miejsca zamieszkania osoby fizycznej i jest związana z tzw. nieograniczonym obowiązkiem podatkowym. Osoba posiadająca miejsce zamieszkania na terytorium RP płaci podatek od całości swych dochodów krajowych i zagranicznych, bez względu na miejsce położenia źródeł przychodów (Kodeks cywilny, 1991).

Gdy brak jest przesłanek do przyporządkowania obowiązku podatkowego kryteriom rezydencji, stosuje się przyporządkowanie wg zasady źródła, tj. według miejsca osiągania dochodów i konstrukcję tzw. ograniczonego obowiązku podatkowego. Podatnikami podatku dochodowego mogą być zatem i osoby fizyczne niemające miejsca zamieszkania ani stałego pobytu na obszarze Polski, ale tutaj osiągające dochody. Ograniczony obowiązek podatkowy polega na tym, iż osoba fizyczna niemająca na terytorium RP miejsca zamieszkania podlega opodatkowaniu od dochodów uzyskanych na jej obszarze na podstawie stosunku służbowego lub stosunku pracy, bez względu na miejsce wypłaty wynagrodzenia, oraz od innych dochodów uzyskiwanych w Polsce (np. z tytułu dywidend, kontraktów menedżerskich). Takie szerokie określenie polskiej jurysdykcji podatkowej może doprowadzić do podwójnego opodatkowania tych samych dochodów osiąganych przez jedną osobę w państwie miejsca zamieszkania i w państwie źródła przychodów. Zapobiegać podwójnemu opodatkowaniu dochodów osób fizycznych mają z jednej strony postanowienia wewnętrznego prawa podatkowego, z drugiej natomiast strony zawarte umowy międzynarodowe o unikaniu podwójnego opodatkowania (Duda, 2014).

Specjalną kategorią podatników są małżonkowie. Mianowicie możliwe jest ich łączne opodatkowanie za pośrednictwem tzw. ilorazu małżeńskiego, przy spełnieniu następujących warunków:

- a) pozostawanie przez cały rok podatkowy w związku małżeńskim,
- b) pozostawanie w ciągu całego roku podatkowego we wspólności majątkowej małżeńskiej (ograniczenie wspólności nie spełnia tej przesłanki),
- c) wspólne i w terminie złożenie wniosku o łączne opodatkowanie,
- d) żaden z małżonków (ani osoba samotnie wychowująca dzieci) nie korzysta jednocześnie z opodatkowania na zasadach określonych w ustawie z 20 listopada 1998 roku o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne; niekorzystanie z opodatkowania pozarolniczej działalności gospodarczej 19% stawką podatkową.

Śmierć małżonka przed złożeniem wspólnego zeznania nie stanowi przeszkody do łącznego opodatkowania brak wniosku o łączne opodatkowanie małżonka uniemożliwia wspólne rozliczanie się małżonków. Ponadto bez znaczenia jest także fakt, że małżonkowie mieszkają oddzielnie i podlegają z uwagi na swe miejsce zamieszkania właściwości różnych organów podatkowych. W sytuacji oddzielnego zamieszkiwania małżonków, właściwy miejscowo jest organ podatkowy wskazany przez nich we wspólnym rocznym zeznaniu podatkowym. Z tej możliwości rozliczania się ze swych dochodów osobistych nie mogą natomiast skorzystać osoby pozostające w konkubinacie. Konstrukcja łącznego opodatkowania ma zastosowanie także do osób samotnie wychowujących dzieci.

Kumulacja dochodów małżonków (osób samotnie wychowujących dzieci) polega na sumowaniu dochodów małżonków, ewentualnie doliczeniu dochodów małoletnich

dzieci, a następnie dzieleniu sumy dochodów na połowę. Podatek jest obliczany od tej połowy dochodów i mnożony przez dwa oraz ustalany na imię obojga małżonków.

Specjalną kategorię podatników stanowią też spółki nieposiadające osobowości prawnej. Spółki tego typu stanowią tzw. pośrednie podmioty podatkowe, na których nie ciąży obowiązek podatkowy mimo uzyskiwania pewnego dochodu, które co prawda wypracowują dochód, ale nie ciąży na nich obowiązek podatkowy. Dlatego też podatnikiem nie jest spółka nie posiadająca osobowości prawnej, lecz osoby fizyczne będące wspólnikami. Obliczanie podatku w takich podmiotach przebiega w dwóch fazach: w pierwszej ustala się dochód spółki, w drugiej ustala się dochód wspólnika z udziału w spółce, przy założeniu iż dochód (strata) wspólnika jest proporcjonalny do jego udziału w spółce, a w przypadku braku ustaleń odnośnie do udziałów, iż udziały wspólników są równe.

2. Zakres przedmiotowy podatku dochodowego od osób fizycznych

Do zakresu przedmiotowego podatku od dochodów osób fizycznych należą wszelkiego rodzaju dochody, z wyjątkami dochodów, które zostały zakwalifikowane przez ustawę do kategorii zwolnień przedmiotowych (Marciniuk, 2015).

Dochód jest rozumiany jako nadwyżka sumy przychodów nad kosztami ich uzyskania w danym roku podatkowym, z wyjątkiem wyraźnie zwolnionych od opodatkowania. Oprócz zwolnień przedmiotowych ustawodawca polski wyróżnił pewne dochody, których nie sumuje się (np. dochodu ze sprzedaży nieruchomości nie łączy się z dochodami z innych źródeł; dotyczy to także dochodów z nieujawnionych źródeł przychodów lub nieznajdujących pokrycia w ujawnionych źródłach albo dywidend). Wyłączenie niektórych dochodów (przychodów) z ogólnego dochodu danej osoby fizycznej nie znaczy, że nie podlegają one opodatkowaniu podatkiem dochodowym. Dochody ze źródeł przychodów niewliczanych do dochodu ogólnego są co do zasady opodatkowane oddzielnie, w formie najczęściej podatku ryczałtowego.

Przedsiębiorcy mają wybór metody opodatkowania, mogą albo:

- a) wyodrębnić dochód z działalności gospodarczej od innych źródeł przychodów i płacić od tak wyodrębnionego dochodu częściowego podatek liniowy (proporcjonalny) według 19% stawki podatkowej,
- b) lub też skumulować dochód z działalności gospodarczej z innymi źródłami przychodów i być opodatkowanym od tak ujętego dochodu globalnego według progresywnej skali podatkowej (wtedy mają możliwość korzystania z przewidzianych w tym podatku ulg).

Po stronie podatnika może wystąpić sytuacja, w której koszty uzyskania przychodu przekroczą sumę przychodów, wówczas osoba taka poniesie stratę. Wtedy podatnik może odliczyć stratę (z wyjątkiem straty powstałej z tytułu odpłatnego zbycia rzeczy i praw majątkowych oraz przychodów, z których dochody są wolne od podatku

dochodowego) od dochodu osiągniętego w następnych 5 latach podatkowych z tego samego źródła, które przyniosło stratę.

Źródła przychodów można podzielić na dwie kategorie: pierwsze związane z pracą a drugie z majątkiem.

3. Ulgi w podatku dochodowym od osób fizycznych

Państwo za pomocą odpowiedniej polityki finansowej może posłużyć się podatkami do realizacji celów innych niż fiskalne. Służyć temu mogą ulgi podatkowe, faworyzujące określone kierunki działalności, jej przejawy lub sytuacje, w których znaleźli się określani podatnicy. Konstrukcje prawne interwencji podatkowej polegać mogą na zastosowaniu preferencji okresowych lub bezterminowych dla określonych podatników lub dla określonej działalności. Ulgi podatkowe o charakterze podmiotowym lub przedmiotowym, okresowe lub bezterminowe, mogą polegać na:

- a) możliwości odliczenia pewnych ściśle określonych wydatków od podstawy opodatkowania przed opodatkowaniem,
- b) możliwości zastosowania w niektórych przypadkach niższej stawki podatkowej od powszechnie obowiązującej,
- c) możliwości odliczenia określonych wydatków od należnego podatku.

Przez ulgę podatkową należy rozumieć przewidziane w przepisach prawa podatkowego zwolnienia, odliczenia, obniżki albo zmniejszenia, których zastosowanie powoduje obniżenie podstawy opodatkowania lub wysokości podatku (taką definicję formułuje ordynacja podatkowa).

Według kryterium podmiotowo-przedmiotowego ulgi podatkowe przysługujące podatnikom podatku od dochodów osobistych można podzielić na dwie grupy (Skica & Wołowicz, 2013):

- a) przysługujące podmiotom prowadzącym działalność gospodarczą (np. ulgi z tytułu nauki zawodu czy dochody z tytułu prowadzenia szkół), ustawodawca przewidział tu m.in.,
- b) ulgę polegającą na odliczeniu od uzyskanego dochodu (np. składki na ubezpieczenia społeczne),
- c) ulgę polegającą na odliczeniu od podatku,
- d) ulgę polegającą na zastosowaniu niższych stawek podatkowych,
- e) przysługujące podmiotom nieprowadzącym działalności gospodarczej, kategorie ulg są tu takie same jak w przypadku prowadzenia działalności gospodarczej.

Od dochodu można odliczyć:

- a) składki na ubezpieczenia społeczne zapłacone w roku podatkowym bezpośrednio na własne ubezpieczenia emerytalne, rentowe, chorobowe oraz wypadkowe podatnika oraz osób z nim współpracujących,
- b) potrącone w roku podatkowym przez płatnika ze środków podatnika na ubezpieczenia emerytalne i rentowe oraz na ubezpieczenie chorobowe,
- c) dokonane w roku podatkowym zwroty nienależnie pobranych świadczeń, które uprzednio zwiększyły dochód podlegający opodatkowaniu, w kwotach uwzględniających pobrany podatek dochodowy, jeżeli zwroty te nie zostały potrącone przez płatnika,
- d) wydatki na cele rehabilitacyjne oraz wydatki związane z ułatwieniem wykonywania czynności życiowych, poniesionych w roku podatkowym przez podatnika będącego osobą niepełnosprawną lub podatnika, na którego utrzymaniu są osoby niepełnosprawne,
- e) darowizny przekazane na cele (nie więcej jednak niż 6% dochodu),
- f) określone w art. 4 ustawy o działalności pożytku publicznego, organizacjom, o których mowa w art. 3 ust. 2 i 3 ustawy o działalności pożytku publicznego prowadzącym działalność pożytku publicznego w sferze zadań publicznych określonych w tej ustawie, realizującym te cele,
- g) kultu religijnego,
- h) faktycznie poniesione w roku podatkowym wydatki na spłatę odsetek od kredytu (pożyczki) udzielonego podatnikowi, na sfinansowanie inwestycji mającej na celu zaspokojenie własnych potrzeb mieszkaniowych.

Od obliczonego już podatku można odliczyć:

- a) kwotę składki na ubezpieczenie zdrowotne,
- b) wpłaty na rzecz organizacji pożytku publicznego działającej na podstawie ustawy o działalności pożytku publicznego do wysokości 1% kwoty obliczonej,
- c) od 1 stycznia 2007 r. podatnicy wychowujący dzieci własne lub przysposobione, rozliczający się na zasadach ogólnych przy zastosowaniu skali podatkowej, mogą odliczyć od podatku kwotę stanowiącą iloczyn liczby wychowywanych dzieci i kwoty 1 173,00 zł

Zryczałtowany podatek (w wysokości mniejszej od stawek podstawowych) pobiera się m.in. od:

- a) wygranych w konkursach, grach i zakładach wzajemnych lub nagród związanych ze sprzedażą premiową, w wysokości 10% wygranej lub nagrody,
- b) od świadczeń otrzymanych przez emerytów lub rencistów, w związku z łączącym ich uprzednio z zakładem pracy stosunkiem służbowym, stosunkiem pracy, pracy nakładczej lub spółdzielczym stosunkiem pracy, z zastrzeżeniem - w wysokości 10% należności,

Ulgi można podzielić na:

- a) uwzględniające poniesione przez podatnika koszty związane z uzyskaniem przychodu (np. ulgi z tytułu składek na ubezpieczenie społeczne);
- b) stanowiące zwrot kosztów związanych z egzystencją podatnika (np. ulgi z tytułu rehabilitacji podatnika będącego osobą niepełnosprawną i ulgi związane z zaspokajaniem potrzeb mieszkaniowych);
- c) ulgi o charakterze rodzinnym, takie np. jak związane z rehabilitacją niepełnosprawnych członków rodziny;
- d) ulgi o charakterze stymulacyjnym (np. darowizny na cele społecznie użyteczne);
- e) ulgi mające charakter zabiegu technicznego (np. zwrot nienależnie pobranych rent, przez co zapobiega się opodatkowaniu nieistniejącego dochodu).

Skala podatkowa określona w art. 27 ust. 1 i 1a ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych nie ma zastosowania do dochodów opodatkowanych w formach uproszczonych, lecz jedynie w odniesieniu do dochodów opodatkowanych na zasadach ogólnych. Stawki podatkowe określają wysokość podatku w stosunku do podstawy opodatkowania i mają w tym podatku charakter stawek progresywnych. Od 1 stycznia 2009 wynoszą one odpowiednio: 18% i 32%. Dochody, które nie realizują w polskim podatku dochodowym zasady powszechności przedmiotowej i nie są włączone do dochodu globalnego podatnika oraz opodatkowane są oddzielnie zostały obciążone stawkami proporcjonalnymi o różnej wysokości. Są to m.in.

- a) w przypadku zryczałtowanego podatku dochodowego ze sprzedaży lub zamiany nieruchomości i praw majątkowych - 19% uzyskanego przychodu;
- b) dochodów z działalności literackiej, z uprawiania sportu, praw autorskich, dziennikarstwa również nie łączy się z innymi dochodami i ustala się w formie ryczału w wysokości 20% uzyskanego przychodu;
- c) wygrane w konkursach i grach oraz nagrody związane ze sprzedażą premią obciążone są 10% stawką;
- d) wynagrodzenia za udzielanie pomocy policji, organom kontroli skarbowej, straży granicznej, odpowiednim służbom wywiadu i kontrwywiadu opodatkowane są w wysokości 20% wynagrodzenia;
- e) od dochodów z nieujawnionych źródeł przychodu podatek ustala się według 75% stawki w relacji do tego dochodu (tzw. stawka sankcyjna)

Wszystkie dochody kapitałowe (np. odsetki z lokat bankowych, zyski ze sprzedaży akcji) są oprocentowane według 19% stawki podatkowej, przy czym w niektórych przypadkach możliwe jest uwzględnienie kosztów uzyskania przychodów.

4. Pobór podatku dochodowego od osób fizycznych

Ustawa ustanawia płatnikami podatku dochodowego od osób fizycznych przede wszystkim zakłady pracy (w tym i indywidualnych pracodawców), rolnicze spółdzielnie produkcyjne, organy rentowe, banki wypłacające renty zagraniczne, organy

zatrudnienia od wypłacanych przez nie zasiłków, Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych, jednostki organizacyjne wypłacające stypendia, centra integracji społecznej. Organy te są obowiązane jako płatnicy w ciągu całego roku do obliczania, potrącania podatnikom z wypłacanych sum należnych zaliczek na poczet podatku dochodowego oraz odprowadzania tych kwot na konto urzędu skarbowego.

Niektóre grupy podatników są obowiązane do samodzielnego obliczania zaliczek na poczet podatku, składania deklaracji o miesięcznych dochodach i terminowej zapłaty owych zaliczek. Do takiego samodzielnego, bez udziału płatnika, obliczania zaliczek na podatek dochodowy zobowiązane są m.in.: osoby prowadzące działalność gospodarczą, w tym i w zakresie wolnych zawodów; osoby otrzymujące wynagrodzenie z tytułu najmu lub dzierżawy; osoby prowadzące działy specjalne produkcji rolnej; osoby otrzymujące wynagrodzenia z zagranicy; osoby otrzymujące renty i emerytury z zagranicy bez pośrednictwa płatników.

Podatnicy mają też obowiązek w terminie do dnia 30 kwietnia następnego roku złożyć w urzędzie skarbowym zeznanie na odpowiednim druku o wysokości osiągniętego dochodu (straty) w roku podatkowym. Osoby prowadzące księgi rachunkowe (handlowe) do zeznania dołączają roczny bilans z rachunkiem wyników. Podatnicy, na których ciąży obowiązek złożenia zeznania podatkowego, są obligowani jednocześnie do wpłacenia różnicy pomiędzy podatkiem należnym od dochodu wynikającego z zeznania a sumą należnych za dany rok zaliczek, w tym również pobranych przez wszystkich płatników (także np. zleceniodawców). Podatek dochodowy wynikający z zeznania jest podatkiem należnym za dany rok, chyba że urząd skarbowy wyda decyzję, w której określi inną wysokość podatku. W razie niezłożenia zeznania o wysokości osiągniętego dochodu, urząd skarbowy wydaje decyzję deklaratoryjną, określającą wysokość zobowiązania w podatku dochodowym. W stosunku do podatnika nieskładającego zeznań podatkowych możliwe jest zastosowanie sankcji karnych wynikających z kodeksu karnego skarbowego.

Podsumowanie

Przedstawione regulacje są bardzo ważne z punktu widzenia funkcjonowania polskiej gospodarki, ponieważ za ich pomocą rząd może oddziaływać za ich pomocą na osoby fizyczne. Po pierwsze może sterować odpowiednio popytem, decydując tym samym o konsumpcji odpowiednich dóbr. Po drugie może wspomagać odpowiednie sektory gospodarki wzmagając przedsiębiorczość. Konstrukcja podatku dochodowego od osób fizycznych wymaga dalszego doskonalenia zgodnego z oczekiwaniami gospodarczymi. We wszelkich działaniach zmierzających do poprawy funkcjonowania tego podatku powinny przyświecać tylko względy ekonomiczne.

Spis literatury:

Duda, M. (2014). *Stanowienie i stosowanie prawa podatkowego w Polsce*. Wydawnictwo KUL.

Marciniuk, J. (2015). *Podatek dochodowy od osób fizycznych - komentarz*. Wydawnictwo C. H. Beck.

Skica, T., & Wołowicz T. (2013). *Podatek dochodowy od osób fizycznych w krajach UE - wybrane problemy*.

Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. - Kodeks cywilny (Dz.U. 1964 nr 16 poz. 93)

Ustawa z dnia 26.07.1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (tekst jednolity Dz.U. z 2012 r., poz. 356)

**REGULACJE PRAWNE DETERMINUJĄCE GRANICE WYDATKÓW
PUBLICZNYCH**
LEGAL DEPENDENCIES AFFECTING LEVEL OF PUBLIC EXPENDITURES

Małgorzata Galecka

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

malgorzata.galecka@ue.wroc.pl

Słowa kluczowe:

wydatki publiczne – wydatki prawnie zdeterminowane – sektor rządowy

Keywords:

public expenditures – fixed expenditure – government sector

JEL classification: H5

Abstract:

Public expenditures will always be regulated by various factors. The most important of those is legislation that can impact thresholds for expenditures by either increasing or decreasing its level. This impact mainly affects the top threshold for spend. Legislation is less helpful when talking about optimized spend level or even can be against optimization. This article aim is to verify and analyze legal constraints affecting public expenditure levels in Poland.

Wstęp

Kształtowanie wydatków publicznych jest procesem trudnym merytorycznie i uwarunkowanym politycznie. Z jednej strony podejmowane są próby oceny realnych, pod względem stanu gospodarki i przyjętej doktryny, możliwości wydatkowych budżetu państwa. Z drugiej zaś strony, występuje dążenie różnych grup nacisku do zwiększenia środków przeznaczonych na finansowanie proponowanych zadań. Sytuacja dodatkowo jest skomplikowana faktem, iż granica pomiędzy wydatkami publicznymi a wydatkami prywatnymi nie jest precyzyjnie zarysowana i podlega ciągłym przesunięciom. Pomimo ciągłego przerzucania wydatków publicznych na podmioty gospodarcze i gospodarstwa domowe permanentnie występuje zjawisko stałego wzrostu wydatków publicznych.

1. Metody badawcze, zakres i cel

Na zakres granic wydatków budżetowych wpływa wiele zróżnicowanych czynników. Jednakże, zdaniem autora, to czynniki prawne w sposób znaczący oddziałują na stan (granice) wydatków publicznych, ograniczając lub powiększając jego rozmiary. Wpływ ten ma zasadnicze znaczenie zwłaszcza dla określenia maksymalnych granic

możliwości dokonywanych wydatków publicznych. W mniejszym znaczeniu czynniki te służą określeniu optymalnych, ekonomicznych granic, a w wielu przypadkach stanowią nawet barierę ich osiągnięcia. Celem pracy jest analiza i weryfikacja funkcjonujących w polskim systemie prawnym regulacji, determinujących stan finansów publicznych. Pod kątem prawnym, zagadnienie zakresu wydatków publicznych będzie rozpatrywane m.in. z punktu widzenia zrównoważenia budżetu. Dla ustalania granic, podjęte zostaną także rozważania w kontekście obligatoryjności wydatków publicznych - podział na wydatki prawnie zdeterminowane i elastyczne. Autorka stawia hipotezę, iż z przepisów przyjętych przez ustawodawcę większość norm prawnych mających za zadanie sprzyjać ograniczaniu przyrostu wydatków publicznych zorientowana jest na krótkofalowe korzyści.

W pracy, przy realizacji założonego celu badawczego oraz weryfikacji hipotezy wykorzystano metodę opisową dla weryfikacji przepisów prawnych determinujących wydatki publiczne. W artykule wykorzystano także metodę statystyczną dla zastosowania danych statystycznych odnoszących się do zakresu rozmiarów i kierunków wydatkowania z budżetu państwa środków publicznych oraz metodę dedukcji. Analizie poddano przepisy prawne ograniczające lub redukujące stan wydatków budżetu państwa obowiązujące do 2015 r.

2. Wyniki badań

Wydatki publiczne realizowane przez jednostki sektora finansów publicznych są limitowane i to stanowi ich zasadniczą granicę (Kosikowski, 2006). Zasadnicze znaczenie dla ograniczania wydatków publicznych mają zasady funkcjonowania reguł fiskalnych. Zasady te w szczególności określa ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (Ustawa, 2009) oraz Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 roku (Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej, 1997). Spośród aktualnie stosowanych reguł do najważniejszych należą: konstytucyjny limit zadłużenia uzupełniony o progi ostrożnościowe w ustawie o finansach publicznych oraz stabilizująca reguła wydatkowa. Wśród uchylonych reguł, należy ocenić funkcjonowanie ograniczającej tempo wzrostu wydatków innych niż prawnie zdeterminowane (oraz nowych wydatków prawnie zdeterminowanych) do prognozowanego wskaźnika inflacji powiększonego o punkt procentowy (tzw. dyscyplinująca reguła wydatkowa).

2.1. Normy prawne zadłużenia sektora publicznego a granice wydatków publicznych

Przestrzeganie przepisów ograniczających poziom dokonywanych wydatków publicznych ma przede wszystkim nie dopuścić do zbyt nadmiernego zadłużenia. Przez owe zadłużenie rozumiane się przekroczenie prawnie określonego poziomu wydatków publicznych. Przepisy te służą więc zakresłaniu maksymalnych granic dokonywanych wydatków publicznych.

Z punktu widzenia zadłużenia sektora finansów publicznych najważniejszą normę prawną reguluje art. 216 ust 5 Konstytucji RP z dnia 2 kwietnia 1997 r. Zgodnie z konstytucyjnym limitem długu publicznego nie wolno zaciągać pożyczek lub udzielać gwarancji i poręczeń finansowych, w następstwie których państwowy dług publiczny przekroczy $\frac{3}{5}$ wartości rocznego produktu krajowego brutto. Oznacza to, iż w przypadku jego przekroczenia niemożliwe jest zaciąganie jakichkolwiek pożyczek ani udzielanie gwarancji i poręczeń finansowych. Całkowicie uniemożliwia więc dalsze zapożyczanie się sektora finansów publicznych na obsługę długu publicznego i jako jedyne wyjście z sytuacji wymusza dokonanie znaczących cięć w wydatkach budżetowych, w wyniku których saldo budżetu będzie co najmniej w równowadze (nie wystąpi deficyt). Ustawa zasadnicza nie reguluje jednak okresu, w którym przyrost wydatków nie mających pokrycia w dochodach nie może mieć miejsca. Wskazuje tylko, iż sytuacja taka nie może wystąpić, gdy państwowy dług publiczny przekracza wartość 60% PKB. W praktyce zasada ta w największym stopniu dotyczy projektu ustawy budżetowej przygotowywanego na rok kolejny. Gdy relacja obniży się będzie istniała możliwość zaciągania zobowiązań umożliwiających sfinansowanie nadmiernych wydatków, pod warunkiem zapewnienia takiego salda dochodów i wydatków, gdzie relacja długu do PKB spadnie.

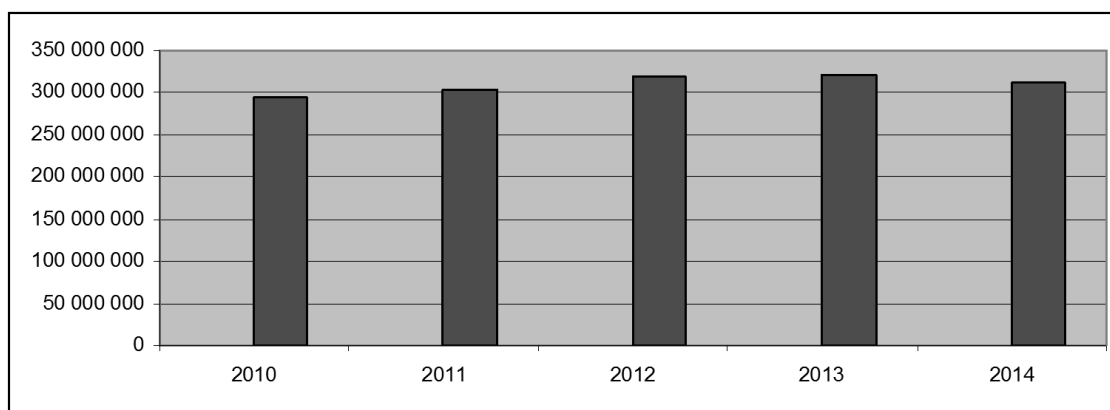
Granice wydatków publicznych limitowane są także przepisami prawnymi z zakresu procedur ostrożnościowych i programów sanacyjnych określających m.in. wartość relacji kwoty państwowego długu publicznego do PKB. W ustawie o finansach publicznych do 2014 roku występowały trzy progi ostrożnościowe: I próg: 50%, II próg: 55-60% oraz III próg: powyżej 60%.

Przekroczenie pierwszego progu wymagało zastosowania procedur ostrożnościowych i sanacyjnych, które jednak z punktu widzenia wzrostu wydatków publicznych, nie były zbyt dotkliwe. Gdy wartość relacji państwowego długu publicznego do PKB przekraczała 50%, ustawa nakazywała, aby na kolejny rok Rada Ministrów uchwaliła projekt ustawy budżetowej, w którym relacja deficytu do dochodów budżetu państwa nie była wyższa niż analogiczna relacja z roku bieżącego wynikająca z ustawy budżetowej. Innymi słowy wydatki w stosunku do dochodów musiały pozostać na tym samym poziomie. Ustawa jednoznacznie wskazywała, iż sankcje wynikające z przekroczenia pierwszego progu odnoszą się do roku kolejnego. W praktyce oznaczało to jednak, że przy wzroście gospodarczym generującym coraz wyższe dochody, wydatki budżetowe i tak mogły rosnąć mimo niezminionej relacji dochodów do wydatków budżetu. Sytuację taką potwierdzają choćby wciąż wzrastające nominalne kwoty wydatków budżetu państwa od roku 2010, w którym po raz pierwszy relacja długu publicznego do PKB osiągnęła 50% (patrz rys. 1). Dalszy przyrost wydatków budżetu państwa, zgodny z normą prawną art. 86 spowodował głębsze zadłużenie państwowego długu publicznego względem PKB. Wyjątkiem był rok 2014, w którym zauważalny jest spadek nominalnej wartości wykonanych wydatków publicznych, choć

w ustawie budżetowej zaplanowany poziom wydatków przewyższał ten z roku 2013. Spowodowane to było zmianami emerytalnymi jakie 1 stycznia 2014 r. weszły w życie. Otwarte Fundusze Emerytalne (OFE) przekazały 51,5% jednostek rozrachunkowych zapisanych na rachunku każdego członka OFE do Zakładu Ubezpieczeń Społecznych.

Konsekwencje przekroczenia I progu w niewielkim stopniu sprzyjały ograniczaniu wydatków publicznych. Zadaniem danej normy prawnej było raczej sygnalizowanie o konieczności przeprowadzeniu w niedalekiej przyszłości reform w zakresie dokonywanych wydatków publicznych aby nie dopuścić do przekroczenia kolejnych progów. Natomiast konsekwencje przekroczenia pierwszego progu w całe w budżecie roku kolejnego nie musiały wystąpić. Słabością tej normy prawnej była względnie mała restrykcyjność, która nie zapobiegała przekraczaniu przez dług kolejnych progów.

RYS. 1: Wydatki budżetu państwa w latach 2010-2014



Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań z wykonania budżetu państwa za lata 2010, 2011, 2012, 2013 oraz 2014

Z kolei przekroczenie drugiego progu ostrożnościowego wiązałoby się z koniecznością podjęcia znacznie bardziej restrykcyjnych działań, w tym istotnego ograniczenia wydatków sektora publicznego. W przypadku gdy relacja państwowego długu publicznego do PKB mieści się w przedziale 55%-60% Rada Ministrów musi uchwalić projektu ustawy budżetowej, w którym w ogóle nie przewiduje się deficytu budżetu państwa albo przyjmuje się takie saldo dochodów i wydatków, które zapewni, że relacja długu do PKB spadnie. W celu ograniczenia nadmiernego poziomu wydatków nie przewiduje się także wzrostu wynagrodzeń pracowników sfery, waloryzacja rent i emerytur nie może przekroczyć poziomu inflacji oraz wprowadza się zakaz udzielania pożyczek i kredytów z budżetu państwa z wyjątkiem rat kredytów i pożyczek udzielonych w latach poprzednich.

Powyższe zmiany w poziomie wydatków skierowane są przede wszystkim do budżetu państwa na rok kolejny, co dodatkowo potwierdza krótkofalowy charakter dokonywanych zmian. W rzeczywistości jednak stosowne zmiany w zakresie wydatków

publicznych przeprowadzone tylko w pierwszym roku mogą okazać się niewystarczające dla obniżenia wyżej wskazanej relacji. Choć najwyższe cięcia wydatków faktycznie będą miały miejsce w pierwszym roku po przekroczeniu progu ostrożnościowego. W dużej mierze poziom redukcji wydatków budżetowych uzależniony będzie od tempa wzrostu gospodarczego.

Przekroczenie trzeciego progu ostrożnościowego zobowiązuje Radę Ministrów do stosowania przepisów odnoszących się nie tylko do drugiego progu ale przepisów ustawy zasadniczej. Dodatkowo, Rada Ministrów zobligowana jest do przedstawienia sejmowi programu sanacyjnego mającego na celu ograniczenie tej relacji do poziomu poniżej 60%. Utworzenie powyższego programu i przedłożenie go sejmowi nie stanowi zasadniczego problemu. Natomiast uchwalenie wszystkich wymaganych przez program zmian prawnych może być już nie lada wyzwaniem. W konsekwencji przedstawione propozycje reform mogą wcale nie dojść do skutku.

Przestrzeganie progów ostrożnościowych ma za zadanie przynieść konkretną korzyść – poprawę stanu finansów publicznych. Najczęściej korzyść ta wynika z ograniczenia skali dokonywanych wydatków publicznych, nawet gdy odnosi się do bardzo krótkiego okresu. Podstawą jest jednak konieczność przestrzegania norm prawnych. W 2013 r. na podstawie Ustawy z dnia 26 lipca 2013 r. o zmianie ustawy o finansach publicznych (Ustawa, 2013) zawieszono konieczność stosowania pierwszego progu ostrożnościowego. W obliczu znacznego spadku dochodów budżetowych w trakcie roku, niezbędne było zmniejszenie wydatków budżetowych. Rząd zrezygnował jednak z przeprowadzenia ostrych cięć wydatków budżetowych, co w ostateczności spowodowało wzrost deficytu o ok. 7 mld zł. Problem w tym, iż ustawa budżetowa na rok 2013 została uchwalona już z pełnym wykorzystaniem relacji deficytu do dochodów budżetu państwa z 2012 r. Spadek dochodów budżetowych przy nieznaczająco zmniejszonej liczbie wydatków spowodował przekroczenie stosownej relacji. Zawieszenie pierwszego progu spowodowane było więc potrzebą nowelizacji ustawy budżetowej na rok 2013. Warto oczywiście podkreślić, iż zawieszanie mechanizmów zabezpieczających stan finansów publicznych „w miarę potrzeby” przekreśla sam sens ich ustanowienia. Ustawa wskazuje na wyjątkowe przypadki, w ramach których nie ma konieczności stosowania wskazanych w ustawie przepisów. Według art. 88 ustawy o finansach publicznych przepisów dotyczących progów ostrożnościowych nie wprowadza się w przypadku: stanu wojennego, stanu wyjątkowego i stanu klęski żywiołowej pod warunkiem, iż wystąpiły one na całym terytorium RP. W 2013 r. w Polsce nie miała miejsca żadna wyżej wskazana sytuacja.

Normy prawne związane z zadłużeniem sektora finansów publicznych obejmują co prawda cały sektor finansów publicznych ale dotyczą wytycznych jedynie w przypadku przekroczenia przez państwowy dług publiczny progów ostrożnościowych. Brakuje w nich przepisów wskazujących na działania, które pozwoliłyby na uniknięcie nadmiernego zadłużenia publicznego w przyszłości. Na podstawie powyższych

przepisów ograniczenie finansów publicznych następuje dopiero w sytuacji znacznego pogorszenia ich stanu, z czym zazwyczaj mamy do czynienia w okresach złej koniunktury. Natomiast w okresie wysokiego tempa wzrostu gospodarczego nie działają automatyczne mechanizmy służące przygotowaniu finansów publicznych na gorsze czasy. Dostosowanie się do powyższych norm prawnych (zwłaszcza po przekroczeniu drugiego i trzeciego progu ostrożnościowego) wymaga nagłych redukcji wydatków publicznych dokonywanych w krótkim czasie. Czego konsekwencją, w pierwszej kolejności są zazwyczaj wydatki na inwestycje oraz i tak niskie wydatki społeczne (wydatki prorodzinne, służba zdrowia czy walka z bezrobociem). Natomiast cięcia wydatków, zwłaszcza w czasie recesji mogłyby doprowadzić do dalszego pogorszenia koniunktury.

Z punktu widzenia wzrostu wydatków publicznych istotne są także wymagania, jakie przewiduje art. 50 ustawy o finansach publicznych. Zgodnie z tą normą prawną przyjmowane przez rząd projekty ustaw oraz akty prawne, które powodują zwiększenie lub zmniejszenie dochodów jednostek sektora finansów publicznych, muszą określać wysokość tych skutków, wskazywać źródła finansowania zmian oraz zawierać m.in. opis celów nowych zadań. W projekcie ustawy, która wpływa m.in. na wydatki jednostek sektora publicznego powinny znaleźć się następujące informacje: skutki finansowe zmian, wskazanie źródeł ich sfinansowania czy opis celów nowych zadań i mierników określających stopień realizacji celów maksymalny limit wydatków wyrażony kwotowo na okres 10 lat budżetowych wykonywania ustawy, oddzielnie dla każdego roku. Problem polega jednak na tym, iż pomimo istnienia powyższego zapisu, w praktyce Rada Ministrów nie zawsze stosuje się do narzuconych sobie wymogów. W konsekwencji nie wszystkie wprowadzane ustawowo zmiany uwzględniają stosowne informacje o planowanych kosztach, zwłaszcza w okresie dziesięcioletnim.

2.1. Reguły wydatkowe determinujące zakres wydatków publicznych

Analiza funkcjonowania obowiązujących reguł fiskalnych wskazuje na potrzebę zmian i uzupełnienia systemu o dodatkowy mechanizm. Wśród regulacji prawnych determinujących granice wydatków publicznych zasadniczym novum była funkcjonująca w latach 2011-2013 tymczasowa reguła wydatkowa, określana także mianem reguły dyscyplinującej wydatki publiczne. Reguła ta była odpowiedzią na czas objęcia Polski procedurą nadmiernego deficytu. Reguła ta, w odróżnieniu od wyżej wskazanych norm prawnych miała zapewnić długookresową stabilność finansów państwa w Polsce. Miała ona za zadanie wyznaczać granice wydatków w finansach publicznych na każdy kolejny rok, a nie tylko w przypadku nierównowagi. W rzeczywistości funkcjonowała tylko dwa lata, gdyż w roku 2013 jej obowiązywanie zostało zawieszone. Reguła wydatkowa ograniczała tempo wzrostu części wydatków budżetowych do prognozowanego wskaźnika inflacji CPI powiększonego o 1 p.p. Stanowiła także podstawę dla przygotowania projektu ustawy budżetowej oraz Wieloletniego Planu Finansowego Państwa. Ze względu jednak na liczne wyłączenia

wydatków dyscyplinująca reguła wydatkowa dotyczyła zaledwie ok. 10 - 12% wydatków budżetu państwa. Skierowana była do budżetowych wydatków dyskrecyjnych i tzw. nowych wydatków sztywnych, które obejmowały także dotychczasowe wydatki sztywne, jeśli determinujący je akt prawny był modyfikowany. Zgodnie z art 112 ustawy o finansach publicznych nie były natomiast objęte wydatki na (Ustawa, 2009): obsługę długu publicznego; środki własnych Unii Europejskiej oraz obligatoryjnych składek wpłacanych do organizacji międzynarodowych; realizację programów finansowanych środkami pochodzącymi z dochodów publicznych, budżetu UE i innych środków niepodlegających zwrotowi w tym ze źródeł zagranicznych; wypłaty i obsługi świadczeń rodzinnych, świadczeń z funduszu alimentacyjnego oraz finansowania składek na ubezpieczenia emerytalne i rentowe za osoby pobierające świadczenie pielęgnacyjne lub specjalny zasiłek opiekuńczy; składki na ubezpieczenie społeczne za osoby przebywające na urloпах wychowawczych macierzyńskich oraz za osoby niepełnosprawne; świadczenia emerytalno-rentowe funkcjonariuszy i uprawnionych członków ich rodzin oraz uposażeń sędziów i prokuratorów w stanie spoczynku; dotacje dla Funduszu Ubezpieczeń Społecznych, Funduszu Emerytur Pomostowych i Funduszu Emerytalno-Rentowego Kasy Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego na sfinansowanie wypłat świadczeń emerytalno-rentowych gwarantowanych przez państwo.

Uchylenie dyscyplinującej (tymczasowej) reguły wydatkowej (Ustawa, 2013b) podyktowane było koniecznością wprowadzenia nowej i ulepszonej - stabilizującej reguły wydatkowej. Nowa reguła wydatkowa w założeniu ma charakter antycykliczny, co w największym uproszczeniu oznacza, że w okresie dobrej koniunktury wydatki mają rosnąć wolniej niż PKB, zaś w okresie spowolnienia gospodarczego szybciej.

Zniesienie tymczasowej reguły dyscyplinującej podyktowane było faktem, iż współistnienie stabilizującej i dyscyplinującej reguły wydatkowej ograniczałoby elastyczność kształtowania struktury wydatków w ramach limitu, zwłaszcza w zakresie tempa wzrostu tzw. wydatków elastycznych, szczególnie istotnych dla wspierania wzrostu gospodarczego. Ponadto zakres stabilizującej reguły wydatkowej jest znacznie szerszy od dyscyplinującej reguły wydatkowej. Nowa reguła obejmuje ok. 90% wydatków budżetu państwa. Reguła tymczasowa, jak już wspomniano powyżej, dotyczyła zaledwie 10 – 12% wydatków budżetu państwa

Ponadto na podstawie art. 1 pkt 3a ustawy z 8 listopada 2013 o zmianie ustawy o finansach publicznych oraz niektórych innych ustaw (Ustawa, 2013b) uchylono przepisy dotyczące funkcjonowania pierwszego progu podatkowego (50 % PKB). Wprowadzono natomiast nowe progi związane ze stabilizującą regułą wydatkową i sankcje za ich przekroczenie: 43 %, 48 %.

Pozytywnie należy ocenić nowe sankcje jakie będą musiały być wprowadzono po przekroczeniu 55 % PKB. Przekroczenie tego progu ostrożnościowego wywołuje

"silniejszą korektę" mechanizmu stabilizującej reguły wydatkowej. Oznacza to obniżenie o 2 punkty procentowe wskaźnika średniookresowego tempa wzrostu PKB, który uwzględniany jest w formule określającej możliwy wzrost wydatków sektora finansów publicznych. W praktyce sprowadza się to do obniżenia tempa ich wzrostu. Na potrzeby reguły wydatkowej próg 55 % PKB zostaje więc zastąpiony progiem na poziomie 48 % PKB, a korekty będą uruchamiane po jego przekroczeniu.

Reguły wydatkowe przyjęte i stosowane w polityce fiskalnej mają sprzyjać stabilności finansowej państwa, zwłaszcza w warunkach znacznego spowolnienia gospodarczego. Należy jednak zaznaczyć, iż w praktyce reguły te mogą podlegać różnym prawnym zabiegom zmniejszającym ich znaczenie i zakres oddziaływania poprzez „obchodzenie” prawa i takie zjawiska, jak: „kreatywna” księgowość, „wypychanie” długu poza sektor finansów publicznych, korzystanie z bezzwrotnych źródeł przychodów zapewniające zachowanie relacji państwowego długu publicznego do PKB. Należy także zwrócić uwagę na sytuacje, które poniekąd usprawiedliwiają niedotrzymywanie przyjętych reguł i mogą przyczyniać się do zwiększenia wydatków publicznych (kryzysy gospodarcze, stany klęski żywiołowej, stan wojenny itp.).

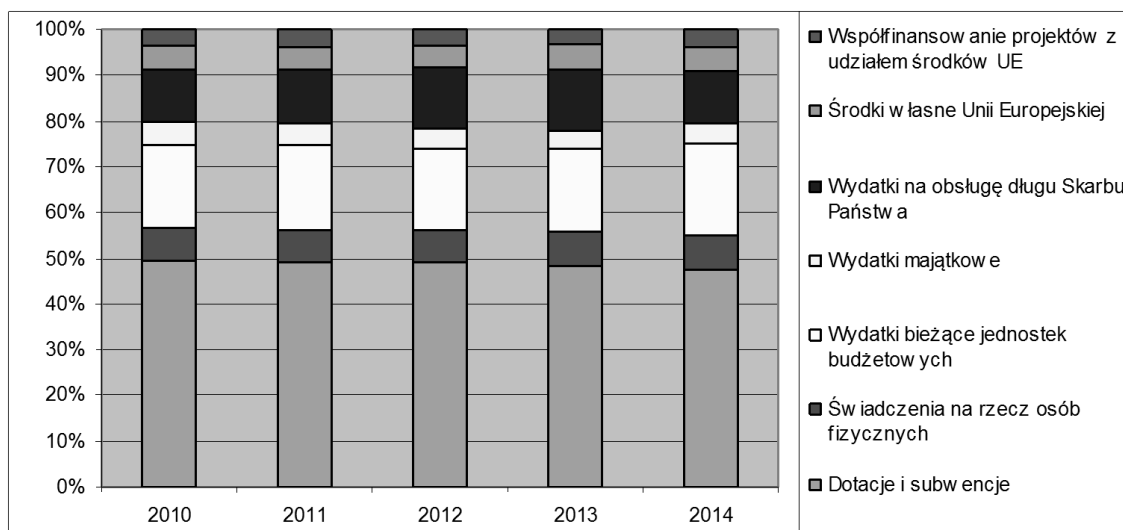
Istotnym czynnikiem determinującym granice wydatków publicznych są nie tylko rozmiary ale także struktura wydatków publicznych. Struktura wydatków wskazuje w jakich proporcjach ewentualne potrzeby są zaspakajane lub nie zaspakajane (Kosikowski, 2011). Zdeterminowana jest typem ustroju państwa, zakresem i stanem finansów publicznych (uwarunkowania gospodarcze), stopniem centralizacji organizacji finansów publicznych, poziomem decentralizacji, dekoncentracji wydatków publicznych. Istotny wpływ na wielkość i strukturę wydatków publicznych mają także uwarunkowania społeczne - tradycja, przyzwyczajenia i oczekiwania społeczeństwa wobec państwa w zakresie zaspokajania jego potrzeb materialnych i społecznych czy geopolityczne - dodatkowe obciążenia państwa nowymi wydatkami z tytułu członkostwa w różnych międzynarodowych organizacjach gospodarczych i wojskowych.

W warunkach polskich strukturę oraz procedurę budżetową wyznaczają zapisy ustawy o finansach publicznych oraz akty wykonawcze. W poszczególnych artykułach dysponenci części budżetowych zobligowani są do zachowania trybów i terminów przy opracowaniu a następnie realizacji ustawy budżetowej. Zgodnie z art. 44 ust. 1 ustawy o finansach publicznych wydatki publiczne mogą być ponoszone na cele i w wysokościach ustalonych właśnie w ustawie budżetowej czy planie finansowym jednostki sektora finansów publicznych. Zgodnie z art 162 ust 3 ustawy o finansach publicznych wykonanie wydatków publicznych następuje w granicach kwot określonych w planie finansowym, z uwzględnieniem prawidłowo dokonanych przeniesień i zgodnie z planowanym przeznaczeniem, w sposób celowy i oszczędny, z zachowaniem zasady uzyskiwanych najlepszych efektów z danych nakładów. W art.

124 ustawa o finansach publicznych reguluje także przeznaczenie wydatków publicznych, wskazując zadania, które mogą być realizowane za ich pośrednictwem.

W strukturze wydatków fundamentalne znaczenie mają wydatki sztywne. Do wydatków prawnie zdeterminowanych można przede wszystkim zaliczyć: subwencje dla jednostek samorządu terytorialnego, wydatki na finansowanie infrastruktury lądowej, wydatki na obronę narodową, składki do budżetu UE, koszty obsługi długu publicznego, zasiłki i świadczenia emerytalne, świadczenia rodzinne oraz wiele innych zawartych w licznych ustawach oraz wytycznych do ustaw. Ich znaczna liczba w istocie wpływa na możliwości równoważenia budżetu. Ogólnie przyjmuje się, że wydatki sztywne to te, których wysokość jest zdeterminowana przepisami prawa. Problem w tym, że nie istnieje pełna, aktualna lista tych przepisów. Powstałe opracowania (np. Zielona Księga, raport CASE z 2003 r.) zawierają jedynie niepełną listę kategorii wydatków sztywnych.

RYS. 2: Wydatki budżetu państwa w latach 2010-2014



Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań z wykonania budżetu państwa za lata 2010, 2011, 2012, 2013 oraz 2014

Wzrost wydatków publicznych determinowany jest więc wzrostem wydatków sztywnych w ogólnej liczbie wydatków budżetowych. Sytuacja taka, czyni budżet z roku na rok coraz mniej prorozwojowym, nie elastycznym i nie zdolnym do dostosowania się do panującej sytuacji społeczno-gospodarczej. Niezależnie od stanu finansów publicznych, od sytuacji społeczno gospodarczej, obligatoryjność realizacji zadań sztywnych powoduje konieczność ponoszenia tych wydatków, prowadząc często do konieczności zwiększenia zadłużenia. Sytuacja ta jest widoczna nie tylko w polskim systemie finansów publicznych ale także w systemach innych państw. Ponadto zwiększenie udziału wydatków sztywnych w ogólnych wydatkach budżetu państwa, powoduje, że w przypadku konieczności ograniczania wydatków w celu utrzymania na planowanym poziomie deficytu budżetowego, zawęża się możliwość rozłożenia tych

ograniczeń i w konsekwencji dość dotkliwie odczuwają to dysponenci mający w swojej gestii głównie wydatki uznane za elastyczne (Szpringer).

Podsumowanie

Wydatki publiczne odzwierciedlają realizację funkcji, celów i zadań władzy publicznej wynikających z przepisów prawa. Wskazują one maksymalne limity zadłużenia, realizowane cele oraz wpływają na kształtowanie się struktury wydatków publicznych. Zasadnicze znaczenie dla rozważań granic wydatków publicznych ma więc charakter prawny tych wydatków. To normy prawa regulują przeznaczenie, rodzaj, sposób klasyfikacji, i prezentacji wydatków publicznych. Normy prawne wskazują także wydatki, które muszą być obligatoryjnie poniesione oraz wydatki w stosunku do których można zastosować pewien element elastyczności. Analiza funkcjonujących w polskim systemie norm prawnych pozwala na stwierdzenie, iż do końca 2013 r. właściwie nie było regulacji sprzyjających ograniczaniu przyrostu wydatków publicznych w długim okresie. Limity wydatków oparte na progach ostrożnościowych mają zasadniczo charakter procykliczny. Zapisy dotyczące zasad gospodarowania środkami publicznymi kierowane są rok rocznie do ustawy budżetowej lub planów finansowych jednostek sektora finansów publicznych. Natomiast, funkcjonująca w rzeczywistości przez dwa lata tymczasowa reguła wydatkowa obejmowała w ostateczności niewielką część wydatków budżetu państwa. Istotną rolę przypisuje się wprowadzonej w 2014 roku stabilizacyjnej regule wydatkowej. Wprowadzona reguła stanowi obecnie jedyny instrument ograniczania a nawet redukcji wydatków publicznych w dłuższym okresie czasu, pod warunkiem, że nie będzie zawieszana zbyt często.

Na koniec warto przedstawić dwa całkiem skrajne poglądy związane z zakresem wydatków publicznych ukazujące ważkość i ponadczasowość analizowanego problemu. Przedstawiciel klasycznej ekonomii Adam Smith twierdził, że najważniejsze zalecenia dla państwa i społeczeństwa to oszczędność, John M. Keynes wskazywał natomiast, iż wydatki mogą być tylko za niskie, nigdy nie za wysokie.

Spis literatury:

Borodo, A. (2005). Problem racjonalizacji zadań i wydatków publicznych [w:] *Ekonomiczne i prawne problemy racjonalizacji wydatków publicznych* t.1 (red) J. Głuchowski, A. Pomorska, J. Szolno-Koguc, Wyd. Uniwersytet Marii Curie – Skłodowskiej, Lublin

Kosikowski, C. (2006). Formy prawne i zasady dokonywania wydatków publicznych [w:] *Finanse i prawo finansowe*, praca zbiorowa pod red. C. Kosikowski i E. Ruśkowski, Dom wydawniczy ABC, Warszawa

Kosikowski, C. (2001). *Naprawa finansów publicznych*, Wyd. Temida, Białystok

Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r Dz. U. Nr 78, poz. 483

Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych. Dz.U 2009, Nr 157, poz. 1240 z późn. Zm

Ustawa z dnia 26 lipca 2013 r. o zmianie ustawy o finansach publicznych, Dz.U. 2013, poz. 938

Ustawa z dnia 8.11.2013 r. o zmianie ustawy o finansach publicznych oraz niektórych innych ustaw, Dz. U. 2013b. poz. 1646

Szpringer, Z. *Wydatki budżetu państwa, Biuro studiów i ekspertyz*, Informacja nr 1161 (IP-108G)

**WYGLADZENIE FALKOWE JAKO KLUCZOWY INSTRUMENT
W PREDYKCJI KROTKOOKRESOWEJ
ALIGNMENT WAVELET AS MAIN INSTRUMENTS IN THE SHORT-TERM
PREDICTION**

Monika Hadaś-Dyduch

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

monika.dyduch@ue.katowice.pl

Słowa kluczowe:

falki – predykcja – wyrównanie – wykładnicze – analiza falkowa – transformata falkowa

Keywords:

wavelets – prediction – alignment exponential wavelet analysis – wavelet transform

JEL classification: G00, F00, C00

Abstract:

The aim of the article is to present original application wavelets to forecast short-term time series. Proposed to predict short-term time series (in particular for predicting macroeconomic indicators) model is a model of copyright. The model is based on the wavelet analysis with Daubechies wavelet and alignment exponential model. Alignment exponential model was appropriately modified by the introduction of wavelet function and combined into a single predictive model.

Wprowadzenie

Predykcja szeregu czasowego z matematycznego punktu widzenia polega na wyznaczeniu jego warunkowej wartości oczekiwanej dla chwili wyprzedzającej bieżący czas o ustaloną liczbę obserwacji zwaną horyzontem predykcji. Wykorzystuje się do tego celu formuły matematyczne. Wśród modeli opartych na formułach matematycznych wyrażonych w sposób jawny można wymienić m.in. modele regresyjne parametryczne i modele w przestrzeni stanu. Natomiast wśród modeli opartych na formułach matematycznych wyrażonych w sposób niejawny można wypunktować m.in. estymatory nieparametryczne i predyktory neuronowe.

W artykule do predykcji zastosowano analizę falkową oraz model wyrównania wykładniczego Browna. Poprzez właściwe – autorskie połączenie metody falkowej z metodą adaptacyjną uzyskano ciekawe wyniki predykcji, które zaprezentowano w dalszej części artykułu. Zastosowany do predykcji autorski model nazwano modelem wykładniczo-falkowym.

Zastosowanie falek do predykcji dało dobre efekty już w wcześniejszych badaniach (Dyduch 2010, 2011a, 2011b, 2013; Hadaś-Dyduch, 2013a, 2013b, 2013c, 2013d, 2014a, 2014b, 2014c, 2015).

1. Metodologia

Trzon proponowanego, autorskiego modelu do predykcji krótkookresowej stanowi metoda Browna, która jak wiadomo należy do metod wygładzania wykładniczego i stosowana jest najczęściej w przypadku szeregu bez trendu. Metoda Browna polega na tym, że szereg czasowy zmiennej prognozowanej wygładza się za pomocą średniej ruchomy przy czym wagi określone są według prawa wykładniczego. W proponowanym autorskim podejściu, szereg czasowy zmiennej prognozowanej wygładza się za pomocą falek. Zatem proponowany algorytm możemy opisać następująco.

W pierwszej kolejności, dokonujemy odpowiedniego rozszerzenia szeregu czasowego zmiennej prognozowanej $(y_1, y_2, y_3, \dots, y_n)$. W artykule proponuje się następujące rozszerzenie:

$$p_{n-1}, \dots, p_2, p_1, p_0 \quad p_0, p_1, p_2, \dots, p_{n-1} \quad p_n, p_{n+1}, \dots, p_{2n-1}$$

gdzie: $p_0 = y_1$, $p_1 = y_2$, itd.

(1)

Dysponując rozszerzeniem wyznaczamy odpowiednie współczynniki, na podstawie następującej zależności:

$$a_k = \sum_{r=k+0}^{k+3} \varphi(r-k) p_r, \quad k \in \{0, 1, 2, \dots, 2^n - 1\}$$

(2)

Następnie aplikujemy funkcję aproksymującą, postaci (przy założeniu, że szereg początkowy ma postać: $p_0, p_1, \dots, p_{2^n-2}, p_{2^n-1}$)

$$\begin{aligned} \tilde{f}(r) = & a_{-2} \varphi(r+2) + a_{-1} \varphi(r+1) + a_0 \varphi(r) + a_1 \varphi(r-1) + a_2 \varphi(r-2) \\ & + \dots + a_{2^n-1} \varphi(r - [2^n - 1]) \end{aligned}$$

gdzie: φ jest funkcją skalującą falki Daubechies, $(\text{supp } \varphi(x) = [s_1, s_2], [s_1, s_2] = [0, 2p-1], [t_1, t_2] = [1-p, p])$

(3)

Stosując funkcje falkowe Daubechies (Hasiewicz & Śliwiński, 2005):

$$\varphi_{D,M_n}^p(x) = 2^{\frac{M}{2}} \varphi_D^p(2^M x - n)$$

$$\psi_{D,mn}^p(x) = 2^{\frac{m}{2}} \psi_D^p(2^m x - n)$$

(4)

oraz uwzględniając, że zachodzą warunki:

$$n_{\min}(\varphi, x, M) = \lfloor 2^M x - s_2 \rfloor$$

$$n_{\max}(\varphi, x, M) = \lfloor 2^M x - s_1 \rfloor$$

$$n_{\min}(\psi, x, m) = \lfloor 2^m x - t_2 \rfloor$$

$$n_{\max}(\psi, x, m) = \lfloor 2^m x - t_1 \rfloor$$

(5)

a zatem również warunki:

$$n_{\min}(\varphi_D^p, x, M) = \lfloor 2^M x \rfloor - 2p + 1$$

$$n_{\max}(\varphi_D^p, x, M) = \lfloor 2^M x \rfloor$$

$$n_{\min}(\psi_D^p, x, m) = \lfloor 2^m x \rfloor - p$$

$$n_{\max}(\psi_D^p, x, m) = \lfloor 2^m x \rfloor + p - 1$$

(6)

otrzymujemy następujące zdekomponowane modele falkowe:

$$\hat{g}_D^p(x, K) = \sum_{n=\lfloor 2^M x \rfloor - 2p + 1}^{\lfloor 2^M x \rfloor} \hat{\alpha}_{D,Mn}^{p,g} \varphi_D^p(2^M x - n) + \sum_{m=M}^{K-1} \sum_{n=\lfloor 2^m x \rfloor - p}^{\lfloor 2^m x \rfloor} \hat{\beta}_{D,mn}^{p,g} \psi_D^p(2^m x - n)$$

$$\hat{f}_D^p(x, K) = \sum_{n=\lfloor 2^M x \rfloor - 2p+1}^{\lfloor 2^M x \rfloor} \hat{\alpha}_{D,Mn}^{p,f} \varphi_D^p(2^M x - n) + \sum_{m=M}^{K-1} \sum_{n=\lfloor 2^M x \rfloor - p}^{\lfloor 2^M x \rfloor} \hat{\beta}_{D,mn}^{p,f} \psi_D^p(2^m x - n)$$

gdzie:

$$\begin{aligned} \hat{\alpha}_{D,Mn}^{p,g} &= 2^M \sum_{\{k: u_{Mn,k} \in [0, 2p-1]\}} y_k \varphi_D^p(u_{Mn,k}) \\ \hat{\alpha}_{D,Mn}^{p,f} &= 2^M \sum_{\{k: u_{Mn,k} \in [0, 2p-1]\}} \varphi_D^p(u_{Mn,k}) \\ \hat{\beta}_{D,Mn}^{p,g} &= 2^m \sum_{\{k: u_{mn,k} \in [1-p, p]\}} y_k \psi_D^p(u_{mn,k}) \quad u_{mn,k} = 2^m x_k - n \\ \hat{\beta}_{D,Mn}^{p,f} &= 2^m \sum_{\{k: u_{mn,k} \in [1-p, p]\}} \psi_D^p(u_{mn,k}) \end{aligned} \tag{7}$$

Dysponujący wygładzonym szeregiem, który celem uproszczenia zapisujemy jako: $\hat{y}_1, \hat{y}_2, \hat{y}_3, \dots, \hat{y}_n$, podejmujemy się rozwiązania prostego zadania:

$$\text{Min} \left\{ \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{t=1}^n ((\alpha \hat{y}_t + (1-\alpha)y_{t-1}) - y_t)^2} \right\}$$

przy założeniu:

$$\alpha \in \langle 0, 1 \rangle \tag{8}$$

Następnie, dla przyjętego parametru α , z rozwiązanego zadania minimalizacji, wyznaczamy prognozę na jeden okres do przodu ze wzoru:

$$\hat{y}_{t+1}^p = \alpha \cdot \hat{y}_t + (1-\alpha) \cdot y_t \tag{9}$$

przy czym $\hat{y}_t$ oznacza wartość wygładzoną falką, a parametr $\alpha \in [0, 1]$ - nazywany stałą wygładzania, dobieraną tak, by minimalizować błędy prognoz *ex post*.

2. Resultaty badania

W tej części pracy przedstawiono implementację autorskiego modelu opisanego w rozdziale 1. Celem implementacji, jest predykcja wskaźników makroekonomicznych państw strefy euro. Szczegółowy opis implementacji modelu przedstawiono dla liczby bezrobotnych osób państw strefy euro (szereg uwzględniony w badaniu prezentuje okres 1997-2014 rok ((EA11-2000, EA12-2006, EA13-2007, EA15-2008, EA16-2010, EA17-2013, EA18-2014, EA19), średnia roczna, 1000 osób).). Dane dotyczące liczby bezrobotnych w strefie euro, wykorzystane do implementacji modelu pobrano z bazy Eurostat.

Na podstawie opisanego algorytmu oraz oszacowanej wartości parametru $\alpha \in [0, 1]$ wyznaczamy prognozę liczby bezrobotnych państw strefy euro na kolejny okres, tj. na okres 18-ty. W pierwszej kolejności dokonujemy rozszerzenia a następnie wygładzenia szeregu falkami.

Przewidywana liczba bezrobotnych państw strefy euro w 2014 roku według obliczeń modelem autorskim, tj. modelem wyrównania wykładniczo-falkowego, wynosi 18495,3 [w 100 osób]. Otrzymana wartość nie pokrywa się w 100% z wartością rzeczywistą, obarczona jest błędem. Dla alfa minimalizującego błąd prognoz wygasłych predykcja obarczona jest następującymi błędami: AE – 46,4; PE – (- 0,3%), APE – 0,3%.

3. Dyskusja

Otrzymane wyniki predykcji są dopuszczalne. Błąd predykcji zaproponowanym autorskim modelem jest niski w porównaniu z predykcją innymi metodami z tej samej kategorii.

Najniższym błędem z zaproponowanych alternatywnych metod predykcji (z tej samej grupy, tzn. z grupy metod adaptacyjnych) jest obarczona predykcja metodą naiwną (APE wynosi 2,6%). Jest to jednak tylko przypadek. Gdyż błędy prognoz wygasłych w latach 1997-2013 wyznaczone metodą naiwną są bardzo duże, tj.: ME: 282,7059; MSE: 1366690,3529; RMSE: 1169,0553; nRMSE: 1017,5887; MAE: 877,8824; MAPE: 1536,1561%; RMSPE: 2044,2497%.

Zastosowanie do predykcji tylko metody wyrównania wykładniczego daje błędy oscylujące wokół 8%, tj. APE wynosi 8,5%; AE wynosi 1573.

Podsumowanie

W artykule przedstawiono połączenie metodę wyrównania wykładniczego z analizą falkową. Otrzymane wyniki przedstawionej autorskiej metody predykcji są stosunkowo niskie w porównaniu z wynikami uzyskanymi innymi metodami adaptacyjnymi. Przykładowo błąd APE dla alfa minimalizującego błąd prognoz wygasłych w klasycznej metodzie wyrównania wykładniczego wynosi 8,5267%, natomiast

w klasycznej metodzie trendu pełzającego z predykcją metodą wag harmonicznych wynosi 8,3336%. Uzyskane wyniki pokazują, że zaproponowany algorytm może służyć również do długookresowej predykcji, ponieważ uzyskane błędy prognoz są stosunkowo małe. Można stwierdzić, że przedstawiony model może być skutecznym narzędziem prognozowania wskaźników makroekonomicznych, których przewidywanie jest bardzo trudne ze względu na złożoność mechanizmu tego rynku, a zwłaszcza czynników oddziałujących na ten rynek.

Spis literatury:

Dyduch, M. (2010). Współczynniki transformaty falkowej jako narzędzie generujące prognozę przedziałową szeregów czasowych. *Prace Naukowe/Akademia Ekonomiczna w Katowicach*. 35-45.

Dyduch, M. (2011). Niekonwencjonalna metoda prognozy wartości jednostek funduszy emerytalnych. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*. (207), 69-78.

Dyduch, M. (2011). Prognozowanie szeregów czasowych w oparciu o współczynniki transformaty falkowej, optymalizowane przez sztuczną sieć neuronową. *Prace Naukowe/Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach*. 59-69.

Dyduch, M. (2013). Prognozowanie kursu wymiany euro z zastosowaniem transformaty falkowej. *Prace Naukowe/Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach*. 134-157.

Hadaś-Dyduch, M. (2013). Efektywność inwestycji kapitałowych mierzona modelem opartym na analizie falkowej w niestabilnym otoczeniu gospodarczym. *Studia Ekonomiczne*. 174, 307-313.

Hadaś-Dyduch, M. (2013). Metoda wspomagająca wycenę składowych inwestycji alternatywnych. *Prace Naukowe/Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach*. 80-90.

Hadaś-Dyduch, M. (2013). Prognozowanie szeregów czasowych w oparciu o współczynniki transformaty falkowej, optymalizowane przez sztuczną sieć neuronową, W *Metody matematyczne, ekonometryczne i komputerowe w finansach i ubezpieczeniach 2009*. 59-69.

Hadaś-Dyduch, M. (2013). Prognozowanie wskaźników makroekonomicznych z uwzględnieniem transformaty falkowej na przykładzie wskaźnika inflacji. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu*. 2, 175-186.

Hadaś-Dyduch, M. (2014). Analiza efektywności i predykcja OFE modelem integralnym MH. *Prace Naukowe/Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach*. 164-178.

Hadaś-Dyduch, M. (2014). Non-classical algorithm for time series prediction of the range of economic phenomena with regard to the interaction of financial market indicators. *Chinese Business Review*. 13(4), 221-231.

Hadaś-Dyduch, M. (2014). Wykorzystanie transformaty falkowej w analizie i predykcji wskaźników makroekonomicznych. *Studia Ekonomiczne/Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach*. 187, 124-135.

Hadaś-Dyduch, M. (2015). *Wavelets in prediction. Theory, Method, Simulation*. Scholars' Press.

POJEM CENA OBVYKLÁ A JEJÍ VYUŽITÍ V PODNIKATELSKÉ PRAXI THE TERM STANDARD PRICE AND ITS USAGE IN THE BUSINESS PRACTICE

Vítězslav Hálek

Univerzita Hradec Králové

vitezslav.halek@uhk.cz

Klíčová slova:

obvyklá cena – tržní cena – tržní hodnota – oceňování majetku

Keywords:

standard price – market price – market value – property valuation

JEL classification: D40

Abstract:

Term standard price appears in Czech legal order for more than 20 years. However in detail is standard price described only in Property Valuation Act. In recent years there is an effort to unify interpretation of this term, but also adjust valuation practice of setting a standard price and its usage. Last changes have been made in connection with extensive recodification of civil and business law that became effective January 1st 2014. Is it possible to understand this adjustment as efficient for achievement of set goals or is it another step leading to long-demanded acceptance of Czech valuation standards, that would give clear rules for all areas of valuation and on which basics it could be possible to quit concept of standard price according to a specific act?

Úvod

Cena obvyklá je odborným pojmem, který patří především do slovníku znalců a odhadců majetku, v praxi s ním ale pracuje celá řada dalších profesí. Díky vyšetřování ekonomických trestních kauz se cena obvyklá stala pojmem často skloňovaným v médiích. Z praxe vyplývá, že se při oceňování daleko častěji pracuje s pojmem cena tržní. Z toho mohou vyplynout otázky, proč existují dva zdánlivě se překrývající pojmy, jaký je podíl ocenění cenou obvyklou v porovnání s ostatními hodnotami, jaký je vztah ceny obvyklé k tržní ceně a jakými metodami lze ceny obvyklé stanovit. Za účelem poskytnutí odpovědí na tyto otázky jsem provedl průzkum ve znalecké praxi týkající se nejfrekventovanějšího účelu ocenění a typického objednatele ocenění cenou obvyklou.

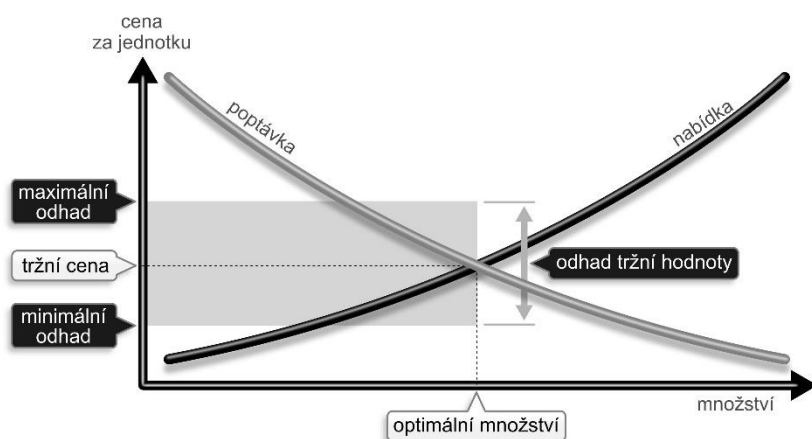
1. Pojmy cena a hodnota

Cena (price) je termín používaný pro peněžní částku požadovanou, nabízenou nebo zaplacenou za aktivum. Hodnota (value) je ekonomický pojem označující peněžní

částku, která je odhadem ohodnocení zboží a služeb v daném čase, podle konkrétní definice hodnoty. (Hálek, 2009) Hodnota pro vlastníka je odhad užitků, které by vlastnictví přineslo konkrétní straně. Tržní hodnota je odhadnutá částka, za kterou by měl být majetek směněn k datu ocenění mezi koupěchtivým kupujícím a prodejce chtivým prodávajícím při transakci mezi samostatnými a nezávislými partnery po náležitém marketingu, ve které by obě strany jednaly informovaně, rozumně a bez nátlaku. (Hálek, 2009)

Na rozdíl od tržní hodnoty, která je pouhým odhadem, je tržní cena skutečnou cenou dosaženou na trhu v důsledku střetávání nabídky a poptávky. Cena je oproti hodnotě skutečně požadovanou, nabízenou nebo zaplacenou částkou za majetek nebo službu. I když se jedná o skutečnou částku, nemusí být tato částka vždy veřejně známá.

OBR. 1: Vztah mezi tržní cenou a tržní hodnotou



Zdroj: [1]

Podle zákona č. 526/1990 Sb., o cenách, § 1, odst. 2, je cena peněžní částka:

- sjednaná při nákupu a prodeji zboží podle § 2 až 13 nebo
- určená podle zvláštního předpisu (zákon č. 151/1997 Sb., o oceňování majetku) k jiným účelům než k prodeji.

Zákonem o oceňování majetku je definován pojem ceny obvyklé jako ceny, která byla při prodeji stejného, popřípadě obdobného majetku nebo při poskytování stejné nebo obdobné služby v obvyklém obchodním styku v tuzemsku ke dni ocenění za podmínky, že se do ní nepromítají vlivy mimořádných okolností trhu, osobních poměrů ani vliv zvláštní obliby. Obvyklá cena vyjadřuje hodnotu věci a určí se porovnáním.

Při stanovení obvyklé ceny se zvažují všechny okolnosti, které mají na tuto cenu vliv, s tím, že se do této ceny nepromítají:

- a) mimořádné okolnosti trhu (např. stav tísně prodávajícího nebo kupujícího, důsledky přírodních či jiných kalamit),
- b) osobní poměry prodávajícího nebo kupujícího (zejména majetkové, rodinné nebo jiné osobní vztahy mezi prodávajícím a kupujícím),
- c) zvláštní obliba (zejména zvláštní hodnota přikládána majetku nebo službě vyplývající z osobního vztahu k nim).

Jak jsem již uvedl, definice ceny obvyklé v posledním znění byla rozšířena o podmínku určení ceny obvyklé porovnáním, což přináší zcela nová úskalí pro oceňování i nakládání s pojmem ceny obvyklé vyplývající zejména z omezených možností cenového porovnání. (Kuhrová, 2014)

Právě tato poslední věta této definice vstoupila v platnost od 1. ledna 2014 a vnesla do oblasti oceňování nové otázky. Lze ji totiž vyložit jako striktní požadavek na ocenění za použití porovnávacího způsobu ocenění. Otázkám z tohoto nového ustanovení vyplývajícím se budu věnovat ve čtvrté kapitole, věnované postupu stanovení ceny obvyklé v praxi.

2. Výsledky výzkumu

Zpracování výsledků výzkumu není hlavním cílem tohoto příspěvku, proto zde shrnu jeho závěry a zaměřím se především na praktické dopady těchto výsledků. Data představovaly údaje znaleckého ústavu a dvou znalců fyzických osob. V případě znaleckého ústavu se jednalo o kumulovaná data za více než 16 let znalecké činnosti.

Na základě provedených zjištění byl stanoven absolutní a relativní podíl ocenění cenou obvyklou na celém souboru znaleckých posudků v oblasti ocenění. Dále pak bylo z výsledků určeno pořadí nejfrekventovanějších účelů ocenění a nejčastější typy objednatelů, které vyžadují ocenění cenou obvyklou.

Výsledkem analýzy dat jsou následující zjištění zpracovaná v tabulce:

TAB. 1: Výsledné podíly ocenění obvyklou cenou podle druhu objednatele a účelu ocenění

	Privátní subjekty – fyzické osoby		Privátní subjekty – podnikatelské subjekty		Státní orgány (zahrnuje i soudy a Policii ČR)	
	Absolutní četnost	Relativní četnost v %	Absolutní četnost	Relativní četnost v %	Absolutní četnost	Relativní četnost v %
Stanovení výše daňového základu a vyměření výše daně	26	39,4	120	20,9	5	1
Prodej a koupě mezi nezávislými subjekty	11	16,7	144	25,1	4	0,8
Prodej a koupě mezi závislými subjekty	7	10,6	274	47,8	0	0
Civilní soudní řízení	14	21,2	30	5,2	278	53,4
Vyšetřování a trestní řízení	8	12,1	5	1	233	44,8
Celkem	66	100	573	100	520	100
Relativní podíl v %	5,7		49,4		44,9	

Zdroj: vlastní zpracování

Z výše uvedených výsledků vyplývá převaha privátních podnikatelských subjektů mezi objednateli s téměř 50 %. U nejčtenější skupiny objednatelů převážily znalecké posudky zadané v souvislosti s převodem mezi závislými subjekty. Spolu s oceněními provedenými pro státní orgány v rámci civilních soudních řízení a v rámci vyšetřování i trestního řízení tvoří trojici nejfrekventovanějších ocenění s požadavkem na stanovení ceny obvyklé. Z analýzy vyplývá převaha znaleckých posudků, které byly zadány na základě požadavků vyplývajících ze zákonných ustanovení odkazujících na ZOM. Nejčastěji jsou ocenění obvyklou cenou prováděna pro účely civilních soudních řízení (27,8 %), koupí a prodejů mezi závislými subjekty (24,2 %) a pro účely vyšetřování a trestního řízení (21,3 %), tedy v situacích, kdy je žádáno stanovení ceny obvyklé podle zvláštního předpisu. Situace, kdy by byla cena obvyklá využívána pro účely sjednání ceny mezi nezávislými subjekty je v menšině, představuje pouhých 13,7 % všech aplikací pojmu cena obvyklá.

3. Užití ceny obvyklé v praxi

Užití ceny obvyklé nebo ceny zjištěné podle ZOM je možné v řadě oblastí: určení dílčích hodnot příjmů pro účely stanovení základu daně z příjmů, určení nepeněžité úplaty pro účely daně z nabytí nemovitého majetku, atd.

Podle ustanovení § 1 odst. 1 ZOM se obvyklá cena nebo cena zjištěná podle tohoto zákona vztahuje na oceňování majetku (tj. věcí, práv a jiných majetkových hodnot) a služeb pro účely stanovené zvláštními právními předpisy, pokud tyto předpisy odkazují na cenový nebo zvláštní předpis pro ocenění majetku nebo služby k jinému účelu než pro prodej.

Po posledních změnách dochází k vyjasnění formulací jednotlivých zákonů. Pro pojem „zjištěná cena“ původně používaný v zákoně č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů (ZDP), který mohl odkazovat na jiné postupy oceňování uvedené v ZOM, se v novém znění ustanovení ZDP užívá označení „cena určená podle zvláštního právního předpisu upravujícího oceňování majetku“.

Z uvedeného znění vyplývá, že lze pro daňové účely užívat nejen ceny obvyklé, ale rovněž ceny mimořádné a ceny zjištěné podle v ZOM vyjmenovaných postupů.

Stanovení ceny obvyklé je využíváno rovněž pro účely zákona č. 40/2009 Sb., trestní zákoník, který v § 137 – Stanovení výše škody uvádí, že při stanovení výše škody se vychází z ceny, za kterou se věc, která byla předmětem útoku, v době a v místě činu obvykle prodává. Nelze-li takto výši škody zjistit, vychází se z účelně vynaložených nákladů na obstarání stejné nebo obdobné věci nebo uvedení věci v předešlý stav. Přiměřeně se postupuje při stanovení výše škody na jiné majetkové hodnotě.

Z toho vyplývá, že pro účely stanovení škody pro účely trestního řízení je třeba stanovit rovněž cenu obvyklou věci či jiné majetkové hodnoty v době a místě činu.

Posledním z možných účelů užití ceny obvyklé i z pohledu podnikatelských subjektů je stanovení ceny obvyklé, případně ceny zjištěné podle ZOM jako výchozí ceny pro jednání dvou nezávislých subjektů o skutečné tržní ceně, za kterou bude transakce realizována. Taková situace závisí výhradně na dohodě zúčastněných stran transakce, že cenu obvyklou využijí jako určité cenové báze, kterou budou chápat jako nespornou.

4. Postup zjištění ceny obvyklé podle druhu majetku

Zjištění obvyklé ceny je vysoce odbornou činností, která vyžaduje praktické zkušenosti, znalost tržní situace (dostupnost produktu, prodejci), ale i znalosti nejen předmětu ocenění. Navíc je třeba stanovit cenu obvyklou jedině porovnáním, pro které ovšem neexistuje univerzální metoda a postup zjištění obvyklé ceny. V praxi určuje konkrétní postup charakter majetku či služby, funkčnost trhu atd. Spojení požadavků kladených na stanovení obvyklé ceny vyplývajících ze všech zákonných předpisů, které užití ceny

obvyklé upravují a reálného metodického postupu představuje axiom η (axiom éta), který jsem za tímto účelem formuloval. Způsob praktického využití axiomu η je možné znázornit za pomoci následujícího schématu.

OBR. 2: Postup stanovení ceny obvyklé dle axiomu η



Zdroj: vlastní zpracování

Prvotním krokem zjištění obvyklé ceny, podle uvedeného axiomu η , je ověření, zda se oceňovaný majetek na trhu obchoduje. Velikost trhu, jehož analýzu je třeba provést, se částečně řídí i účelem ocenění. Další faktor, který ovlivňuje rozsah zkoumaného trhu je i sám předmět ocenění. Dle jeho charakteru se může jednat o nutnost ocenění například na celorepublikovém trhu, protože se na nižších místních či regionálních úrovních trhu neobchoduje.

Určení ceny obvyklé u nemovitého majetku je podle mne záležitostí, kde se bez odborných znalostí znalce obejít nelze. Nemovitý majetek je logicky vázán na určité místo, a proto je nezbytné pro jeho ocenění pracovat jedinečně s údaji z místního nebo maximálně lokálního trhu. Proto se v praxi znalci uchylují k vyhledávání srovnatelných lokálních trhů a provedení cenového porovnání na těchto trzích. Jiná kritéria pro porovnání je třeba volit pro pozemky, jiná pro stavby a u nich ještě záleží na účelu jejich užití, kde se liší kritéria například u rodinných domů od kritérií u výrobních hal či administrativních budov. Předpokladem při stanovení ceny obvyklé u nemovitostí je porovnání cen staveb se stejným účelem užití. Každá nemovitost je však jedinečná, je nutné rozdíly mezi vzorky a oceňovanou nemovitostí upravit odůvodněnými cenovými korekcemi, které vyjadřují náklady dosažení srovnatelnosti obou.

Výsledkem porovnávacího postupu ocenění je porovnávací hodnota nemovitostí – cena obvyklá, která může, být s náležitým zdůvodněním ztotožněna i s tržní hodnotou nemovitostí. Obecně se však považuje za jednu z cen indikujících možnou úroveň tržní hodnoty.

Zjištění obvyklé ceny movitého majetku je záležitostí o něco jednodušší.

U movitého majetku lze předpokládat, že bude k dispozici rozsáhlejší soubor srovnatelného movitého majetku a tedy i dostatečné množství nabídkových či realizovaných cen. Stanovení konečné obvyklé hodnoty pak nejčastěji vychází z použití statistických metod (průměr, medián), případně dalších korekcí na základně drobných rozdílů majetku.

Složitější situace ovšem nastává u movitého majetku něčím specifického (kancelářský nábytek na míru) nebo majetku již používaného, u kterého hraje významnou roli otázka uvažované životnosti a rovněž míra fyzického a morálního opotřebení.

Při ocenění podniku obvyklou cenou na základě porovnávacích metod ocenění je třeba provést porovnání se srovnatelnými podniky.

Základními ekonomickými kritérii pro výběr srovnatelných podniků jsou výnosnost, riziko, očekávaný růst, obchodovatelnost. Tato základní kritéria jsou při praktické aplikaci obvykle nahrazována kritérii, jako je shodný obor podnikání, podobná velikost podniků, podobné hodnoty souboru ukazatelů finanční analýzy apod.

Nejčastějšími metodami tržního porovnání je metoda srovnatelných transakcí vycházející a metoda srovnatelných podniků vycházející z dat o cenách akcií na kapitálovém trhu. Je třeba, aby znalec či odhadce promítl do výsledné hodnoty správně určené násobitele pro oceňovaný podnik i výsledky srovnání oceňovaného podniku se srovnatelnými podniky. Ne u každého majetku je situace na trhu taková, aby umožňovala stanovení ceny obvyklé, definuje ZOM ještě další způsoby stanovení ceny mimořádné a zejména pak ceny zjištěné.

Závěr

Cena obvyklá se v odborných slovnících objevuje již řadu let. Její význam se v čase mění s rozsahem jejího využití v praxi. Poslední úpravy daňových a dalších zákonů vedly k postupnému omezování potřeby stanovit obvyklou cenu ze strany podnikajících subjektů. Na druhé straně ovšem roste význam stanovení ceny obvyklé například pro oblast trestního řízení a vyčíslení škody, což má rovněž dopady do podnikatelského prostředí. Faktem ovšem zůstává, že s výjimkou vyjmenovaných účelů podle ZOM a na něj odkazujících zákonných předpisů, ubírá se praxe oceňování pro potřeby obchodních transakcí především cestou stanovování tržní hodnoty majetku podle mezinárodních oceňovacích standardů. Z pohledu uživatelů a z pohledů znalců a odhadců by bylo žádoucí. Aby se obdobné standardy pro oceňování majetku podařilo v budoucnosti zařadit do legislativy ČR, díky čemuž bylo by možné přenést na ně i působnost současného ZOM a sjednotit tak oceňovací praxi na jednotných základech. Nyní rozdělená problematika tržní hodnoty a ceny obvyklé by se tak stala daleko transparentnější a pro všechny uživatele i z řad managementu podnikatelských subjektů snadněji pochopitelnou a aplikovatelnou.

Použitá literatura:

Hálek, V. (2012). *Ekonomická činnost statutárních orgánů ABC*. Bratislava: DonauMedia, vyd. 1, 240 s. ISBN 978-80-89364-40-4.

Hálek, V. (2013). *Ekonomické znalecké posudky v trestním řízení ABC*. Bratislava: DonauMedia, vyd. 1, 312 s. ISBN 978-80-89364-47-3.

Hálek, V. (2009). *Oceňování majetku v praxi*. Bratislava: DonauMedia, vyd. 1, 247 s. ISBN 978-80-89364-07-7.

IVS 1 – Market Value Basis of Valuation (2003). *International Valuation Standards Committee*, Sixth Edition.

IVS 2 – Valuation Bases Other Than Market Value (2003). *International Valuation Standards Committee*, Sixth Edition.

Zákon č. 151/1997 Sb., o oceňování majetku

Zákon č. 526/1990 Sb., o cenách

Zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů

Zákon č. 40/2009 Sb., trestní zákoník

DVOJSTUPŇOVÝ SYSTÉM OPATŘENÍ PRO ZEFEKTIVNĚNÍ ŘÍZENÍ KRAJŮ

THE TWO-LEVEL SYSTEM OF MEASURES FOR THE IMPROVEMENT OF REGIONAL MANAGEMENT EFFICIENCY

Jan Havránek

České vysoké učení technické v Praze

jan.havranek@cvut.cz

Klíčová slova:

efektivita – samospráva – region – New Public Management – Operační program
Lidské zdroje a zaměstnanost

Keywords:

effectiveness – local administration – region – New Public Management – Operational
Programme Human Resources and Employment

JEL classification: H83, R5

Abstract:

The main objective of this article is to present the two-level design of measures for the improvement of regional management efficiency. In the first phase, this system was designed as three-level system using the multicriteria analysis including the identified needs and requirements of regions for management efficiency and effectiveness, costs of these measures and their economic and non-economic benefits measured by SROI. The initial system was consequently transformed into the two-level system based on the research results and literary research including the grouping of individual measures or methods, reducing of redundant measures and introducing several new management methods or measures accordingly to consistency with strategic documents for the Czech public administration.

Úvod

V zájmu zefektivnění veřejné správy Česká republika přistoupila k zavedení Strategie realizace Smart Administration v období 2007 – 2015 (dále také „Strategie SA“), jejímž hlavním cílem je zefektivnění fungování veřejného sektoru.

Článek se zaměřuje na představení návrhu systému opatření pro zefektivnění řízení regionů na úrovni krajských úřadů, přičemž se autor zaměřil na taková opatření, která byla podporována z prostředků Operačního programu Lidské zdroje a zaměstnanost. Na ni pak navazuje dokument Strategický rámec rozvoje veřejné správy České republiky

pro období 2014 – 2020 (dále tak Strategický rámec), přičemž oba dokumenty významně akcentují možnost podpory zavádění manažerských opatření pro řízení organizací veřejné správy z evropských fondů.

Pro přesné, cílené a účelné nastavení projektů identifikovaných v oblasti modernizace fungování veřejné správy včetně regionální úrovně je žádoucí nastavení všech parametrů projektů a jejich aktivit zaměřených na zefektivnění fungování organizací veřejné správy v konsensu s podmínkami Strategie SA i Strategického rámce.

1. Metodika, řešerše

V rámci metodického aparátu byla použita kombinace tří základních metodik zjišťování a analýz, konkrétně pak:

- a) desk research – analýza strategických dokumentů,
- b) terénní výzkum – dotazníková šetření, individuální rozhovory,
- c) analýza ekonomických i mimoekonomických přínosů pomocí metody SROI.

Prvotní rozřazení do jednotlivých stupňů systému opatření v rámci třístupňového modelu proběhlo prostřednictvím aplikace multikriteriálních analýz na základě výsledků dotazníkového šetření a výsledků analýzy SROI provedené na vzorku projektů krajů podpořených z OP LZZ. Již v této fázi došlo jednak k přeskupení některých opatření, resp. skupin opatření a v některých případech i redukce o vybraná opatření.

Třístupňový systém opatření na zefektivnění řízení krajů byl vytvořen na základě výsledků multikriteriální analýzy zahrnující následující parametry:

TAB. 1: Parametry multikriteriální analýzy

Kritérium	Typ kritéria	Popis kritéria
Nákladnost opatření	Min.	Průměrná nákladnost realizovaného opatření v Kč
Podíl na přínosu projektu	Max.	Podíl daného opatření na vypočtené hodnotě ukazatele SROI, absolutní hodnota
Míra implementace opatření	Min.	Podíl subjektů, u kterých již bylo dané opatření implementováno
Priorita opatření z pohledu subjektů VS	Max.	<u>Prioritizace</u> opatření z hlediska jednotlivých subjektů veřejné správy, podíl z celkového souboru opatření

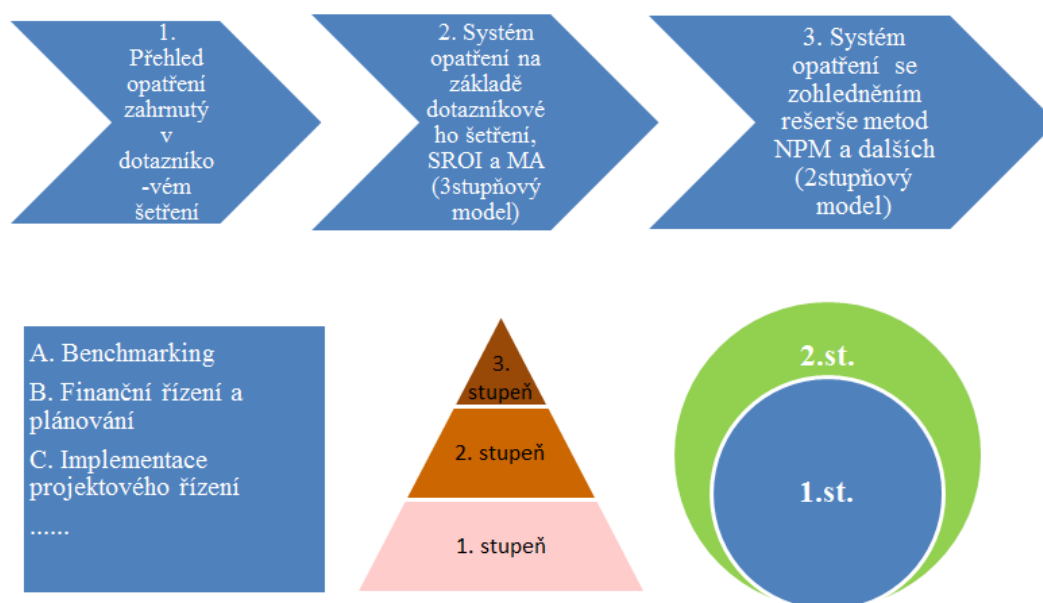
Zdroj: Vlastní výzkum

Následně proběhla transformace se zohledněním výstupů literární řešerše, individuálních rozhovorů a fokusních skupin se zástupci krajů, resp. krajských úřadů.

V této fázi proběhla zejména redukce opatření v 1. stupni systému a naopak doplnění některých opatření do druhého stupně.

V rámci syntézy pak proběhlo vytvoření dvoustupňového systému manažerských opatření (metod) pro řízení organizací na regionální úrovni (krajské úřady), přičemž první úroveň zahrnuje takové metody řízení, které jsou nezbytně nutné pro zajištění činností při řízení krajů a druhá úroveň pak tvoří nástavbu, kde jsou zahrnuty manažerské metody, které ve své podstatě nejsou nezbytně nutné, avšak funkčnost takové organizace (krajského úřadu) však nebude optimální a dlouhodobě může jejich absence zbrzdít rozvoj takové organizace (tzv. „nice-to-have“ opatření).

OBR. 1: Postup vytvoření systému manažerských opatření pro řízení krajů (krajských úřadů)



Zdroj: Vlastní výzkum

2. Výsledky

2.1. Třístupňový model

Prvotní model opatření pro zefektivnění řízení krajů na úrovni krajů (resp. krajských úřadů) byl navržen jako třístupňový s následujícím členěním opatření do tří skupin. První úroveň zahrnuje řídicí standardy, které jsou nezbytně nutné pro zefektivnění činností organizací veřejné správy, druhá pak tvoří nástavbu, která je sice pro efektivnost řízení důležitá, ale je možné jednotlivé složky vzájemně nahrazovat a tyto složky nejsou fixní. V poslední úrovni jsou standardy a potřeby, které je možné libovolně měnit, a ve své podstatě nejsou nezbytně nutné a kraje bez nich mohou

fungovat, funkčnost však nebude optimální a dlouhodobě může jejich neexistence zbrzdit rozvoj kraje, resp. krajského úřadu.

TAB. 2: Návrh systému opatření – třístupňový model opatření

Skupina opatření	Opatření	Stupeň systému
A. Benchmarking	1. benchmarking	2
B. Bezpečnostní audit	1. bezpečnostní audit	2
C. Finanční řízení a plánování	1. analýza procesů / systému finančního řízení a plánování	1
	2. optimalizace ekonomických procesů, rozpočtu, controllingu, apod.	2
	3. nastavení systému finančního řízení a plánování	1
D. Implementace projektového řízení	1. Implementace PR dle standardu s certifikací (PML, IPMA, PRINCE2 apod.)	3
E. Implementace systému řízení kvality	1. ISO 9001 - Systémy managementu jakosti (QMS)	3
	2. ISO 10006 - Směrnice pro management jakosti v projektech	3
	3. ISO 14001 – Systémy environmentálního managementu (EMS)	3
	4. ISO 27001 – Systém managementu bezpečnosti informací (ISMS)	3
F. Model CAF	1. vstupní analýza	2
	2. realizace sebehodnocení	2
	3. komplexní implementace	3
G. Organizační/ systémový audit	1. organizační/ systémový audit	1
H. Procesní řízení	1. popis procesů	1
	2. procesní audit/analýza	1
	3. úprava vybraných procesů	1
	4. automatizace procesů / SW podpora procesů	2
	5. procesní optimalizace	1
	6. implementace procesního řízení v organizaci	1
I. Projektové řízení	1. implementace pouze ve vybraných složkách	1
	2. implementace napříč organizací	2
	3. vytvoření projektové kanceláře	2
	4. SW podpora projektového řízení	2
J. Řízení lidských zdrojů	1. personální audit	1
	2. analýza vzdělávacích potřeb	1
	3. strategie řízení lidských zdrojů	1
	4. jiná komponenta - Kompetenční model	1
	4. jiná komponenta - Systém vzdělávání	1
K. Strategické plánování	1. strategie organizace (úřadu)	1
	2. oborové (funkční) strategie nebo koncepce úřadu	2
	3. strategie území (města, kraje, na úrovni CR)	1
	4. oborové (funkční) strategie nebo koncepce území (města, kraje, na úrovni CR)	2
	5. vytvoření systému strategického plánování	1
	6. systém zapojení veřejnosti (v souladu s Místní agendou 21)	3
L. Strategické řízení	1. Model Excellence EFQM/ TQM	3
	2. Management by Competencies – řízení na základě kompetencí	3
	3. implementace Balanced ScoreCard	3
M. Zpětná vazba s klienty	1. vytvoření systému zajištění zpětné vazby s klienty úřadu	2
	2. průzkum(y) spokojenosti klientů úřadu	2
N. Jiná/jiné opatření	1. vzdělávání	2

Zdroj: Vlastní výzkum

2.2. Transformace řazení manažerských opatření – dvoustupňový model

Na základě vyhodnocení individuálních rozhovorů a fokusních skupin, analýzy návaznosti a souvztažnosti manažerských opatření zahrnutých ve výše uvedené mapě opatření, byla tato zrevidována do nové podoby. Následně byla mapa opatření doplněna o opatření, které byly identifikovány jako vhodné na základě provedené rešerše.

TAB. 3: Návrh systému opatření – dvoustupňový model opatření

Skupina opatření	Opatření	Stupeň
A. Benchmarking	1. benchmarking	2
B. Finanční řízení a plánování	1. controlling	1
	2. nastavení systému finančního řízení a plánování	1
C. Projektové řízení	1. nastavení standardů projektového řízení	2
	2. vytvoření projektové kanceláře	2
D. Implementace systému řízení kvality	1. systémy managementu jakosti - ISO	2
	2. model CAF	1
	3. model Excellence EFQM / TQM	2
F. Procesní řízení	1. procesní optimalizace	1
	2. implementace procesního řízení v organizaci	1
	3. procesní modelování agend	2
G. Řízení lidských zdrojů	1. personální audit	1
	2. analýza vzdělávacích potřeb/vzdělávání	1
	3. strategie řízení lidských zdrojů	1
	4. 360° zpětná vazba	2
H. Strategické plánování	1. strategie organizace (úřadu)	1
	2. oborové (funkční) strategie nebo koncepce úřadu	2
	3. strategie území (kraje)	2
	4. oborové (funkční) strategie nebo koncepce území (kraje)	2
	5. vytvoření systému strategického plánování	2
	6. systém zapojení veřejnosti (v souladu s Místní agendou 21)	2
I. Strategické řízení	1. Management by Competencies – řízení na základě kompetencí	2
	2. implementace Balanced ScoreCard	2
	3. Regulatory Impact Assessment	2
	4. Result Based Management	2
J. Zpětná vazba s klienty	1. vytvoření systému zajištění zpětné vazby s klienty úřadu	1
	2. průzkum(y) spokojenosti klientů úřadu	1
	3. mystery client	2

Zdroj: Vlastní výzkum

V následujícím přehledu jsou uvedeny hlavní důvody pro transformaci systému manažerských opatření na dvoustupňový systém:

TAB. 4: Zdůvodnění transformace třístupňového systému na dvoustupňový

Skupina opatření	Změna
B. Bezpečnostní audit	Odstranění opatření (a také skupiny opatření) bezpečnostní audit
C. Finanční řízení a plánování	Převod opatření analýza procesů / systému finančního řízení a plánování částečně do skupiny opatření F. procesní řízení v rámci opatření 1. procesní optimalizace a částečně do opatření 2. nastavení systému finančního řízení a plánování
D. Implementace projektového řízení	Odstranění opatření Implementace PR dle standardu s certifikací (PMI, IPMA, PRINCE2 apod.) a jeho přesun do skupiny opatření Projektové řízení.
E. Implementace systému řízení kvality	Seskupení dílčích opatření na implementaci jednotlivých norem ISO do jednoho souhrnného opatření.
F. Model CAF	Seskupení dílčích opatření v rámci Modelu CAF do jednoho opatření (Model CAF) a jeho přesun do skupiny D. Implementace systému řízení kvality
G. Organizační/systémový audit	Odstranění opatření organizační/systémový audit jako samostatného opatření (a také jako skupiny opatření) a jeho začlenění do skupiny opatření F. procesní řízení v rámci opatření 1. procesní optimalizace
H. Procesní řízení	Seskupení pěti dílčích opatření do jednoho opatření – procesní optimalizace Přidání nového opatření - procesní modelování agend
I. Projektové řízení	Seskupení a úprava tří dílčích opatření (1. implementace pouze ve vybraných složkách, 2. implementace napříč organizací, 4. SW podpora projektového řízení) do jednoho opatření - 1. nastavení standardů projektového řízení
J. Řízení lidských zdrojů	Přidání nového opatření - 360° zpětná vazba
L. Strategické řízení	Přesun opatření Model Excellence EFQM/ TQM do skupiny opatření D. Implementace systému řízení kvality Přidání nového opatření - Regulatory Impact Assessment Přidání nového opatření - Result Based Management
M. Zpětná vazba s klienty	Přidání nového opatření - mystery client

Zdroj: Vlastní výzkum

3. Diskuse

V rámci transformace trojstupňového modelu na dvoustupňový došlo k výrazné redukci počtu opatření (a též celkového počtu skupin opatření). Na základě literární rešerše týkající se konceptu New Public Management a nástrojů a metod na něj navázaných by se přitom naopak nabízelo další opatření spíše přidat a případně rozšířit i skupiny opatření. Důvody, které vedly k této transformaci a faktické redukci jak z hlediska

systémového (redukce třístupňového modelu na dvoustupňový, redukce některých skupin opatření nebo jejich úplné odstranění z modelu) tak i na úrovni jednotlivých skupin opatření i dílčích opatření, byly následující:

- a) redundance některých opatření – zejména mezi původní skupinou opatření D.
- b) přeražení některých metod a nástrojů do vhodnější skupiny,
- c) seskupení více nástrojů a metod do jedné souhrnné,
- d) zajištění jednoznačnější vazby a provázanosti se strategickými dokumenty,
- e) zajištění provazby na dokumentaci pro programové období 2014-2020.

Na druhou stranu bylo do systému zařazeno několik opatření na základě literární rešerše, jedná se konkrétně o tyto metody a nástroje:

- a) RIA (Regulatory Impact Assessment)
- b) Procesní modelování agend
- c) Results Based Management
- d) 360stupňová zpětná vazba
- e) Mystery client

Závěr

Prvotní třístupňový model opatření pro zefektivnění řízení krajů (resp. krajských úřadů) vytvořený na základě jejich identifikovaných potřeb a požadavků byl následně na základě výsledků výzkumu a literární rešerše transformován na model dvoustupňový včetně seskupení některých opatření či metod a také odstranění redundantních opatření.

Dále pak byla zakomponována další manažerská opatření tak, aby byl navržený model v souladu se strategickými dokumenty relevantními pro veřejnou správu, zejména pak se Strategickým rámcem rozvoje veřejné správy České republiky pro období 2014 – 2020 a byl tak využitelný i v rámci programového období 2014 +.

Použitá literatura:

Havránek, J. (2015). *Návrh opatření pro zefektivnění řízení subjektů veřejné správy (disertační práce)*. Brno: Mendelova univerzita v Brně.

Krátký, J. (2012). *Průvodce analýzou společenské návratnosti investice (SROI)*. Retrieved from <http://www.sroi.cz/metodiky-a-navody/>

Ministerstvo vnitra České republiky. (2014). *Strategický rámec rozvoje veřejné správy České republiky pro období 2014 – 2020*. Retrieved from <http://www.mvcr.cz/soubor/strategicky-ramec-rozvoje-vs-v-cr-pdf.aspx>

**NÁVRH JEDNOTNÉ METODIKY PRO HODNOCENÍ PŘÍNOSU
CYKLOSTEZEK V ČESKÉ REPUBLICE
PROPOSAL OF UNIFIED METHOD FOR EVALUATING THE
CONTRIBUTION OF CYCLE ROUTES IN THE CZECH REPUBLIC**

Liběna Jarolímková

Vysoká škola ekonomická v Praze

jaro@vse.cz

Klíčová slova:

cykloturistika – cestovní ruch – turismus – monitoring – ekonomické přínosy

Keywords:

cycle tourism – tourism – monitoring – economic gains

JEL classification: R15

Abstract:

The article briefly introduces the proposal of unified method for evaluating the contribution of cycle routes in the Czech Republic. This method has been created in the cooperation of the Department of Tourism, University of Economics in Prague with Czech Environmental Partnership Foundation (Nadace Partnerství). It has been in development since 2008 and continuously tested on Labská cycle route. The article explains goals, principals, essence and contributions of proposed method and at the end also introduces some examples of its partial outcomes.

Úvod

Článek stručně představuje návrh jednotné metodiky pro hodnocení přínosů cyklostezek v České republice. V textu jsou vysvětlené cíle, principy, podstata a přínosy navrhované metodiky a dále jsou uvedené některé příklady jejích dílčích výstupů. Metodika byla vytvořena ve spolupráci Katedry cestovního ruchu VŠE v Praze a Nadace Partnerství. Je vyvíjena od roku 2008 a průběžně testována na vybraných úsecích Labské cyklostezky. Zavedení této metodiky ve všech krajích ČR přinese jednotné a komplexní podklady využitelné na různých úrovních řízení (turistické oblasti, kraje, libovolné větší územní celky, celá ČR) a umožní také zhodnotit přínosy jednotlivých cyklotras probíhajících více kraji.

1. Potřeba jednotné metodiky monitoringu

Cykloturistika je významnou součástí cestovního ruchu, výrazný vzestup zaznamenala zvláště od 90. let 20. st. Její rozvoj je podporován budováním infrastruktury cyklostezek, vytvářením zázemí služeb pro cyklisty, vývojem technického

a doplňkového cyklistického vybavení i rozvojem nabídky cykloproduktů a jejich marketingem. Podle výsledků výzkumu (Česko jede, 2011) je cyklistika v České republice jednou z nejběžnějších volnočasových aktivit. Počet cyklistů je v České republice 4,75 mil. osob, tj. 52,7 % populace starší 15 let. Odhad velikosti evropského trhu cykloturistiky (státy EU, Norsko a Švýcarsko) hovoří o 2,795 mld. cykloturistických cest ročně s ekonomickým přínosem kolem 54 mld. EUR. Cykloturisté uskuteční 25,6 mil. přenocování a tvoří 3 % ze všech ubytovaných osob. (Danklefsen, 2009) V Německu a Rakousku generují cykloturisté 5 % příjmů z cestovního ruchu. (Martínek, 2014)

Přínosy rozvoje cykloturistiky je možné pozorovat v mnoha oblastech. Kromě pozitivního vlivu na zdraví jedince a šetrnost vůči životnímu prostředí jsou významné také její přínosy ekonomické. Výdaje na cyklopotřeby představují 14 % celkových výdajů na sport. (Česko jede, 2011) Nabídka pro cykloturistiku může zvyšovat turistický potenciál oblastí. S rozvojem cykloturistiky je spojen rozvoj doprovodné infrastruktury a návazných služeb (ubytování, stravování, půjčovny sportovního vybavení, specializované přepravní služby...). Toto stimuluje investice do místní infrastruktury, podněcují se další ekonomické aktivity a vytvářejí se nová pracovní místa a podnikatelské příležitosti. Přímé ekonomické efekty jsou generovány tržbami za služby cestovního ruchu, v případě cyklistů-nerezidentů se jedná o zvýšení poptávky (koupěschopnosti) realizované v daném regionu. Inkasem místních poplatků v návaznosti na služby pro cyklisty dochází ke zvyšování příjmů místních rozpočtů.

Pro optimalizaci využití potenciálu České republiky při rozvoji cykloturistiky, pro řízení zdrojů, plánování sítě cyklotras a navazující infrastruktury, plánování investic a posuzování investiční návratnosti v této oblasti, pro efektivní management a marketing cyklostezek či pro vývoj a tvorbu produktů pro cykloturistiku jsou nezbytné údaje o přínosech cyklostezek. Jejich dosavadní zjišťování se řeší jednorázovými šetřeními ad hoc. Získané údaje jsou proto v širším kontextu použitelné pouze v omezeném rozsahu. Tento nedostatek řeší navržená jednotná metodika.

2. Cíle, podstata a přínosy jednotné metodiky monitoringu

Hlavním cílem jednotné metodiky je získání údajů o komplexních přínosech cyklostezek, a to prostřednictvím zavedení jednotného systematického monitoringu. Díky tomu budou výsledky šetření prováděných v různých úsecích cyklostezek srovnatelné a kumulovatelné za libovolně velké celky. Základním předpokladem pro realizaci metodiky je sjednocení:

- a) terminologie a obsahu používaných pojmů (kategorizace uživatelů cyklostezek)
- b) metodiky a techniky sběru dat (v čase a prostoru - např. optimalizace rozmístění sčítačů, místo, frekvence, období realizace dotazníkového šetření)
- c) postupu při sběru dat pomocí dotazníkového šetření

- I. obsahu dotazníku (cca $\frac{3}{4}$ otázek shodná, $\frac{1}{4}$ respektuje individuální potřeby zadavatele)
- II. rozsahu vzorku respondentů, způsobu výběru respondentů
- d) metodiky zpracování a vyhodnocování dat

Metodika je založena na využití více zdrojů dat a následných modelových výpočtech. Jako základ jsou využívány údaje o pohybu na cyklostezce z automatických sčítačů instalovaných na páteřních cyklostezkách v kombinaci s údaji o spotřebním chování uživatelů cyklostezek zjišťovaných dotazníkovým šetřením v terénu. Druhou referenční skupinou jsou podnikatelé profitující z cykloturistiky (reprezentativní panel v návaznosti na systém Cyklisté vítáni). Třetí oblast sběru dat je zaměřena na získání údajů o investicích a nákladech na údržbu cyklostezek od obcí, KČT a dalších institucí. Další data jsou přebírána ze statistik ČSÚ a šetření agentury CzechTourism.

Na základě získaných údajů je možné následně propočítat

- a) komplexní přínosy cyklostezek v členění pro úsek/trasu/region/kraj (v součtu dále pro celou ČR)
 - I. výpočet ekonomických efektů generovaných cyklostezkami
 - II. výpočet/odhad komplexních přínosů cyklostezek
- b) efektivnost a návratnosti investic do cyklostezek a podpory cykloturistiky

Z dotazníkového šetření jsou pro marketingové účely využitelné informace o

- c) struktuře uživatelů cyklostezek
- d) pohybu cyklistů
- e) spotřebitelském chování uživatelů cyklostezek (frekvence užívání, motivace, výdaje...)
- f) postojích uživatelů, spokojenosti, hodnocení cyklostezky

Návrh jednotné metodiky přináší systémové řešení pro kontinuální monitoring přínosů cykloturistiky v ČR. Zároveň se rozvíjí spolupráce se sousedními státy - Německem a Rakouskem, v nichž navazují dálkové cyklotrasy vedoucí naší republikou, pro sladění monitoringu v mezinárodním prostředí. Sjednocení metodiky v rámci ČR (ve všech krajích) i mezinárodně (EU) umožní porovnávání či sčítání údajů za libovolně zvolené územní celky. Výstupy bude možné využívat na různých úrovních řízení (turistické oblasti, kraje, libovolné větší územní celky, celá ČR) a umožní také zhodnotit celkové přínosy jednotlivých cyklotras probíhajících více kraji. Při zavedení kontinuálního sledování bude možné hodnotit změny stavu v průběhu několika let. Případné rozšíření metodiky monitoringu na další aktivity cestovního ruchu na daném území přinese možnost porovnávat přínosy různých typů cestovního ruchu (např. cyklo a pěší turistika) či sečtením získá oblast údaje o celkových přínosech všech sledovaných (podporovaných) aktivit cestovního ruchu.

3. Výsledky dosavadních šetření

Dosud byla metodika testována na 5 úsecích Labské cyklostezky a na průsečíku tras EuroVelo 4 a 7 v Praze. Osobní dotazníkové šetření na sledovaných úsecích cyklostezek zahrnovalo celkem 590 dotázaných (náhodný výběr, osoby nad 15 let, cca 125 respondentů na každém sledovaném úseku). Podle dosavadních výsledků (Albinyiová, 2014; Borovičková, 2015; Hrkal, 2014; Kolmanová, 2012; Schlechter, 2011, Švihlíková, 2011; Vetešníková, 2010) lze konstatovat, že využívání cyklostezek je nerovnoměrné (což je ovlivněno především jejich stavem, atraktivností okolí a dostupností ze zdrojových oblastí). Spotřebitelské chování uživatelů cyklostezek vykazuje v základních charakteristikách shodné znaky (viz dále), některé aspekty spotřebitelského chování jsou místně a časově specifické. Vzhledem k nedostatečné provázanosti jednotlivých úseků cyklostezek na území ČR jsou stezky využívány převážce lokálně, nikoliv jako průběžná trasa.

Výběr výsledků dosavadních šetření – shodné charakteristiky spotřebního chování:

- a) Struktura uživatelů cyklostezek je na všech úsecích obdobná:
 - I. 55 % krátkodobí návštěvníci - cyklovýletníci (půl – 1 den)
 - II. 25 % cykloturisté (přenocující)
 - III. 20 % ostatní uživatelé (cyklisté, kteří jedou do práce, in-line bruslaři, pěší)
- b) nejčastějšími motivy využití cyklostezky jsou:
 - I. 45 % výlet
 - II. 25 % relaxace
 - III. 21 % sport
- c) mezi uživateli výrazně převažují rezidenti – 65 % (tj. osoby, které mají bydliště na území stejného kraje, z hlediska spádovosti poptávky tedy nejsou pro kraj přínosem pro zvýšení tržeb; nerezidenti pocházejí převážně ze sousedního kraje)
- d) podíl zahraničních návštěvníků je velmi malý, na jednotlivých sledovaných úsecích je v rozmezí 1 – 6 % ze všech uživatelů - cyklistů
- e) nejčastější počet ujetých kilometrů za den je 30 – 50 km (výjimkou je úsek Nymburk – Poděbrady, kde kvalitní povrch stezky měří pouze 12 km, proto je nejčastěji ujetá vzdálenost pod 30 km)
- f) 95 % cyklistů má shodné výchozí a cílové místo
- g) uživatelé, kteří přenocují (tj. cykloturisté) využívají ze 75 % nekomerční ubytování (vlastní chaty, přenocování u známých, příbuzných), ti, kteří přenocují v komerčním zařízení, vyhledávají většinou levnější kategorie ubytování (kempy, penziony)
- h) nejčastěji využívanou službou je stravování (97 % respondentů), nejčastěji však kupují pouze občerstvení
- i) nejčastěji utratí lidé na cyklostezce 200 – 500 Kč/os/den
- j) využívání doplňkových služeb je velmi malé, kulturní zařízení navštívilo pouze 12 %, služby informačních středisek využívá 10 %, servis a opravu 5 %, mapu si koupila 3 % respondentů
- k) služby cestovních kanceláří pro pobyt na cyklostezce cyklisté nevyužívají
- l) velmi dobře či spíše dobře bylo hodnoceno značení cyklostezky

- m) na všech sledovaných úsecích je nejvíce kritizovaná bezpečnost (úseky společné nebo křižující se se silniční dopravou, hrozící kolize s dalšími uživateli cyklostezky při velkém počtu návštěvníků na úzké stezce), dále chybějící vybavení úkryty v případě zhoršení počasí

Jednoduchý výpočet ekonomických přínosů sledovaných úseků cyklostezek založený na odečtené frekvenci využívání sledovaného úseku cyklostezky a extrapolaci výdajů uživatelů přináší první údaje o tržbách generovaných v návaznosti na využívání cyklostezek. Ekonomické přínosy jednotlivých úseků cyklostezek jsou odlišné. Např. v Ústeckém kraji generovala Labská cyklostezka za cyklistickou sezónu v roce 2013 výdaje ve výši 16,5 mil. Kč. (Albíniová, 2014) V roce 2014 nově otevřený úsek Labské stezky Hradec Králové – Kuks generoval za prvních 5 měsíců provozu příjmy navazujícím podnikatelským subjektům ve výši 41,6 mil. Kč. (Hrkal, 2014) Pro komplexní zhodnocení přínosů cyklostezek nejsou dosud za všechny sledované úseky k dispozici potřebné údaje.

Závěr

Návrh jednotné metodiky přináší systémové řešení pro kontinuální monitoring přínosů cykloturistiky v ČR. Zároveň se rozvíjí spolupráce s dalšími státy - Německo, Rakousko, v nichž navazují dálkové cyklotrasy vedoucí ČR, pro sladění monitoringu v mezinárodním prostředí. Přínosem navrhované jednotné metodiky je možnost získat informace důležité pro optimalizaci využití potenciálu České republiky pro rozvoj cykloturistiky, řízení zdrojů, plánování sítě cyklotras a navazující infrastruktury, plánování investic a posuzování investiční návratnosti v této oblasti, efektivní management a marketing cyklostezek či pro vývoj a tvorbu produktů pro cykloturistiku.

Použitá literatura:

Albíniová, E. (2014). *Monitoring cykloturistiky a vyhodnocení přínosu Labské stezky pro Ústecký kraj*. Diplomová práce, vedoucí práce Jarolímková, L.

Borovičková, K. (2015). *Analýza přínosů dálkových cyklotras EuroVelo 4 a 7 pro Prahu*. Diplomová práce, vedoucí práce Jarolímková, L.

Česko jede (2011). *Cyklo a in-line průzkum - Závěrečná zpráva*. Retrieved from http://ceskojede.cz/cms_dokumenty/cip_zaverecna_zprava_final.pdf /.

Danklefsen, N. (2009). *The European Cycle Route Network Eurovelo*. European Parliament. ISBN 978-92-823-3134-7

Hrkal, J. (2014). *Monitoring cykloturistiky na úseku Labské stezky*. Diplomová práce, vedoucí práce Jarolímková, L.

Kolmanová, K. (2012). *Vyhodnocení přínosů vybrané cyklostezky pro region (Krkonosy)*. Diplomová práce, vedoucí práce Jarolímková, L.

Martínek, J. (2014). *Dálkové trasy*. Retrieved from <http://2011.cyklokonference.cz/dalkove-trasy/>

Schlechter, V. (2011). *Monitoring cykloturistiky v ČR*. Diplomová práce, vedoucí práce Jarolímková, L.

Švihlíková, R. (2011). *Rozvoj cykloturistiky na Labské cyklostezce*. Diplomová práce, vedoucí práce Jarolímková, L.

Vetešníková, K. (2010). *Cestovní ruch na Labské cyklostezce Nymburk-Poděbrady*. Diplomová práce, vedoucí práce Jarolímková, L.

TURYSTYKA KULINARNA JAKO ELEMENT ROZWOJU LOKALNEGO
CULINARY TOURISM AS AN ELEMENT OF LOCAL DEVELOPMENT

Anna Jęczmyk

Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

ajeczmyk@up.poznan.pl

Słowa kluczowe:

kulinarna turystyka – dziedzictwa kulinarnego – rozwój lokalny

Keywords:

culinary tourism – culinary heritage – local development

JEL classification: L83

Abstract:

Culinary tourism has become one of the most dynamically developing segment of tourism. Researchers distinguish various aspects in its definition. Practicing this form of tourism is experiencing the space of tourist destination by exploring the culinary heritage of visited the village, town or region. Development of culinary tourism is a part of local development, which is based on local natural resources, human culture and the strength of local authorities in its promotion. The connection of food or nutritional product with the region contributes to the fact that their purchase and tasting is the beginning of contact with resources of the area. The aim of the theoretical and review article is to present the role of culinary tourism in local development. Selected publications were undertaken to perform the subject research.

Introduction

Doznania kulinarne są ważne dla każdego człowieka nie tylko w jego życiu codziennym, ale i podczas podróży turystycznych. Usługi żywieniowe są istotne podczas wyjazdu na równi z usługami transportowymi, czy noclegowymi. Turyści coraz częściej wybierają konkretny region pod kątem jego dziedzictwa kulinarnego, który staje się często głównym motywem podróży. „Nie ma dwóch takich samych miejsc, pomimo, że czasem znajdują się w nich podobne, a nawet takie same budynki, to jednak inne jest ich otoczenie. Te same potrawy smakują za każdym razem inaczej, pomimo tego, że są wykonane na podstawie tego samego przepisu. Jedzenie i podróżowanie splatają się ze sobą, są nierozzerwalne” (Matusiak, 2009).

Wśród osób, które są aktywne turystycznie, aż 85% zadeklarowało, że w czasie swoich podróży turystycznych interesuje ich możliwość próbowania wyjątkowych dań kuchni regionalnej. Próbowanie lokalnych potraw jest bardziej interesujące dla turystów niż poznawanie lokalnej kultury, bo 78% osób podczas wyjazdu szczególnie interesuje

poznawanie wyjątkowej historii miejsca, w którym się znajdują (Citybell Consulting & ARC Rynek, 2013).

Dlatego też w ostatnich latach turystyka kulinarna stała się jednym z najbardziej dynamicznie rozwijających się segmentów turystyki (World Tourism Organization, 2012). Rozwój tej formy turystyki może stymulować rozwój lokalny, a w szczególności rozwój terenów wiejskich, które kryją w sobie ogromne zasoby: przyrodnicze, społeczne i gospodarcze (Jęczynek, 2015). Turystyka kulinarna wpisuje się w występujący powszechnie trend powrotu do natury, a tworzenie atrakcji w oparciu o dziedzictwo kulinarne może stać się elementem, który będzie decydującym o wyborze miejsca wypoczynku przez odwiedzających.

1. Methods, literature overview

Celem artykułu jest przybliżenie problematyki turystyki kulinarnej w rozwoju lokalnym. Opisano i przeanalizowano w nim omawianą formę turystyki oraz przedstawiono, w jaki sposób może ona wpływać na rozwój regionu. Praca ma charakter teoretyczno-przeglądowy. Do zrealizowania podjętego problemu badawczego wybrano metodę analizy literatury i wykorzystano wybrane opublikowane książki naukowe i artykuły zamieszczone w czasopismach naukowych traktujące o zagadnieniach identycznych lub pokrewnych obranemu tematowi. W opracowaniu uwzględniono wtórne źródła informacji, a w analizie problemu badawczego wykorzystano metodę opisową.

Słowo „kulinarny” pojawiło się po raz pierwszy w polskiej literaturze w XIX wieku, miało ono swoje korzenie w greckim określeniu „culina”, który oznaczał jadalnię, sposób przyrządzania potraw, kucharstwo, kuchnia (Dębowy, 2014). Natomiast pojęcie turystyka kulinarna (culinary tourism) „zostało wprowadzone do literatury przedmiotu w 1998 r. przez L. Long” (Long, 2004; Woźniczko, Jędrzyński & Orłowski, 2015). W definicji tej formy turystyki badacze wyróżniają różne jej aspekty. Turystyka kulinarna to rodzaj turystyki, który związany jest z odwiedzaniem wystaw z jedzeniem, festiwali i szklaków kulinarnych, restauracji oraz specyficznych miejsc (Hall & Mitchell, 2000; Buczkowska, 2008; Majewski, 2008; Mikos von Rohrscheidt, 2008; Woźniczko, Jędrzyński & Orłowski, 2015). Podczas jej uprawiania turyści degustują, poznają dania i produkty kulinarne danego regionu (Hall & Mitchell, 2000; Ignatov, 2003; Long, 2004; Wolf, 2004; Sitnicki, 2007; Buczkowska, 2008; Balińska, Sieczko & Zawadka, 2013; Iwan, 2013), często sami przygotowują jedzenie, gotują potrawy (Ignatov, 2003; Long, 2004; Balińska, Sieczko & Zawadka, 2013). Goście poznają, zdobywają wiedzę o produktach żywnościowych, tradycjach kulinarnych (Ignatov, 2003; Long, 2004; Wolf, 2004; Buczkowska, 2008; Majewski, 2008; Mikos von Rohrscheidt, 2008; Woźniczko, Jędrzyński & Orłowski, 2015). Uprawianie turystyki kulinarnej dla wielu jest głównym motywem wyjazdu, stanowi główną atrakcję turystyczną (Wolf, 2004; Mikos von Rohrscheidt, 2008; Balińska, Sieczko & Zawadka,

2013; Iwan, 2013). Podczas wyjazdu w ramach tej formy turystyki uczestnicy poprzez jedzenie, poznanie tradycji kulinarnych, przetwórstwa itd. doświadczają miejsca, które odwiedzają (Hall & Mitchell, 2000; Long, 2004; Woźniczko, Jędrysiak & Orłowski, 2015). Podsumowując turystyka kulinarna jest to doświadczanie konkretnej destynacji turystycznej przez poznawanie dziedzictwa kulinarnego tego miejsca.

2. Results and discussion

Badania przeprowadzone przez Citybell Consulting i ARC Rynek Opinia przybliżyły najczęstsze skojarzenia z turystyką kulinarną, które dotyczyły próbowania regionalnych potraw oraz poznawania nowych smaków (33%) i wyjazdów połączonych z degustacją potraw regionalnych (18%). Ta aktywność turystyczna wiązana jest przez respondentów także ze smacznym, zdrowym jedzeniem (12%) i z poznawaniem kuchni regionalnej, tradycji i zwyczajów kulinarnych (11%) (Citybell Consulting & ARC Rynek, 2013).

Wydatki turystów na żywność mogą stanowić nawet jedną trzecią łącznych wydatków turystycznych (Mak, Lumbers & Eves, 2012). Według International Culinary Tourism Association turyści kulinarni wydają średnio 1200 USD na podróż z czego 36% czyli 425 na kulinaria. Sprofilowani turyści kulinarni, czyli tacy dla których kulinaria są podstawowym motorem podróżowania wydają około 50% na kulinaria z całkowitej sumy wydatków podczas podróży czyli około 600 USD (Landbrand, Hubert & Polska Organizacja Turystyczna w Warszawie, 2014). Szacuje się, że ta aktywność stanowi 15% światowej turystyki (Bekier-Jaworska, Koprucha & Lubaś, 2014).

Od strony podażowej w turystyce kulinarnej zaangażowani są: rolnicy, ogrodnicy, rybacy oraz inni dostawcy; przetwórcy, dystrybutorzy, transportowcy; właściciele browarów, gorzelni, winnic, przetwórni, masarni itd.; właściciele sklepów i targowisk; restauratorzy i właściciele i prowadzący obiekty noclegowe; organizatorzy imprez, atrakcji, rozrywek; właściciele szkół gastronomicznych; właściciele biur podróży; wykładowcy, doradcy, dziennikarze itd.; społeczności lokalne (Long, 2004; Majewski, 2008).

Turystyka kulinarna daje satysfakcję osobom ją uprawiającym i może być ważnym czynnikiem rozwoju lokalnego (Bekier-Jaworska, Koprucha & Lubaś, 2014), który jest określany jako „zharmonizowane i systematyczne działanie, prowadzone w społeczności lokalnej, z udziałem zainteresowanych, którego rezultaty służą zaspokajaniu potrzeb społecznych miejscowej ludności i przyczyniają się do ogólnego postępu” (Sztando, 1998). Rozwój ten składa się z procesów o charakterze: ekonomicznym jako transformacji czynników i zasobów regionalnych; społecznym, czego efektem jest wzrost poziomu i jakości życia mieszkańców; postępu technicznego i technologicznego, przy wykorzystaniu potencjału wewnętrznego. Powiązanie tych elementów tworzy tzw. ład przestrzenny, który jest stanem uporządkowania różnorodnych form i funkcji umożliwiającym optymalne (racjonalne) społecznie

i efektywne kosztowo) funkcjonowanie gospodarki i społeczeństwa w przestrzeni, z najmniejszą możliwą liczbą konfliktów między różnymi podmiotami oraz brakiem degradacyjnego oddziaływania na środowisko przyrodnicze (Helpa-Liszkowska, 2013). Czynniki rozwoju lokalnego są w literaturze różnorodnie definiowane i można wyróżnić: walory użytkowe wytworzone przez naturę (bogactwa mineralne, gleba, woda, klimat, krajobraz, ukształtowanie powierzchni); walory użytkowe, będące wytworem działań człowieka (np. obiekty produkcyjne); siłę roboczą (jej rozmiary, kwalifikacje); instytucje promujące dany region (banki, inkubatory przedsiębiorczości itp.); kulturę i tradycje gospodarcze danego obszaru (podejście do obowiązków służbowych); atrakcyjność miejsca zamieszkania (wizerunek miasta, możliwości rozwoju turystyki, wypoczynku, rozrywki) (Wojtasiewicz, 1997; Łaźniewska, 2012).

W wymienione czynniki wpisuje się turystyka kulinarna, która bazuje na lokalnych zasobach przyrodniczych, ludzkich, kulturze. Dużą rolę odgrywają działania władz lokalnych, które powinny zagazować się w jej promocję. Rozwój tej formy turystyki jest korzystny ze względów środowiskowych, ponieważ wykorzystuje on lokalne zasoby środowiska, ale także gospodarcze i społeczne. Dzięki temu powstają nowe firmy, które płacą podatki dla gminy, a mieszkańcy uzyskują dochód, są tworzone nowe miejsca pracy (choćby ze względu na pracochłonny sposób wytwarzania i przetwarzania kulinariów), następuje realizacja celów życiowych, mieszkańcy zdobywają ciekawe zajęcie, wzrasta przywiązanie do regionu, co stwarza szansę poprawienia sytuacji ekonomicznej w regionie, jednocześnie zapewniając pozytywne efekty społeczne i środowiskowe (Grębowiec, 2010).

Związek potrawy, czy produktu żywnościowego z regionem sprawia, że ich zakup i degustacja staje się początkiem kontaktu ze specyficzną historią, tradycją, kulturą, społecznością i przyrodą danego obszaru. Do najważniejszych korzyści wynikających z oferowania produktów turystyki kulinarnej można zaliczyć (Józefczyk & Grodzki, 2005):

- a) wzbogacenie oferty gastronomicznej i turystycznej pojedynczego gospodarstwa agroturystycznego, miejscowości, a w konsekwencji całego regionu,
- b) zachowanie tradycyjnych umiejętności w dziedzinie sztuki kulinarnej, ocalenie od zapomnienia wielu rodzimych specjałów, ich identyfikację i inwentaryzację,
- c) zwiększenie opłacalności produkcji rolnej, dzięki oferowaniu produktów przetworzonych, o znanej renomie i wysokiej jakości,
- d) zwiększenie różnorodności oferowanych produktów dla konsumenta,
- e) ochrona lokalnej i regionalnej tożsamości.

Atrakcje turystyki kulinarnej przyciągając gości z zewnątrz wspierają rozwój nie tylko usług związanych bezpośrednio z kuchnią i lokalnymi produktami, ale także różnorodnych usług turystycznych, wywołując tym samym mnożnik turystyczny. Sprzedaż produktów i potraw związanych z lokalnym dziedzictwem kulinarnym wpływa na dochody lokalnych społeczności, nie tylko tych związanych z ich produkcją,

w czasie której wykorzystuje się lokalne artykuły i wyroby. Kiedy turyści dokonują wydatków w konkretnej miejscowości, uruchamiają dodatkowy strumień pieniądza, który zasila lokalną gospodarkę. Uruchamia on cały cykl reakcji, które stwarzają dodatkowe korzyści w tych sektorach gospodarki, które współpracują z producentami czy branżą turystyczną. Ta sytuacja ma niewątpliwie wpływ na wzrost popytu na dobra konsumpcyjne, ponieważ wzrastają dochody gospodarstw domowych w regionie (Jęczmyk & Sammel, 2012).

Turystyka, a również omawiana jej forma, aktywizuje gospodarczo lokalną gospodarkę, dzięki niej pojawiają się nowe miejsca pracy, lokalne firmy notują wyższe obroty, zwiększają się wpływy miejscowej ludności, a do budżetu wpływają wyższe podatki (Panasiuk, 2011). Turystyka kulinarna pobudza lokalną koniunkturę w innych działach usług oraz w innych sektorach gospodarki tj.: rolnictwo, handel, transport, przetwórstwo, kreując dodatkową działalność gospodarczą i zatrudnienie. „Wypromowanie kuchni regionalnej oraz tradycyjnych produktów bez wątpienia podnosi atrakcyjność turystyczną obszaru i sprzyja napływowi turystów. Dzięki temu zapobiega stagnacji (recesji) gospodarczej często peryferyjnych obszarów” (Stasiak, 2007). W tym wypadku ograniczone jest także zjawisko „wycieku”, ponieważ produkty używane do przygotowania potraw pochodzą od lokalnych rolników i przetwórców (Borowska, 2007).

Conclusion

Turystyka kulinarna jest istotnym trendem na rynku turystycznym. Turyści muszą korzystać z posiłków podczas swych podróży, a zainteresowanie kuchnią nie jest ograniczane ani ze względu na wiek czy płeć. Podmioty podaźowe oferujące produkty tej formy turystyki mogą dzięki temu niwelować skutki sezonowości turystycznej (Jęczmyk, 2015). Turystyka kulinarna jest związana z miejscem i tradycyjnymi sposobami wytwarzania, wykorzystuje i promuje lokalne zasoby oraz może przyczynić się do rozwoju regionu, w którym się rozwija, jednak niezbędna jest współpraca poszczególnych podmiotów takich jak: lokalni przedsiębiorcy, stowarzyszenia i gospodarstwa agroturystyczne, lokalne władze itd. Wspólne działania mogą przynieść wiele ciekawych inicjatyw sprzyjających rozwojowi regionu, a podejmowanie inicjatyw w zakresie turystyki wiejskiej może zapewnić dodatkowe źródło dochodów, generować nowe miejsca pracy, podnieść jakość życia lokalnej społeczności i chronić lokalną kulturę i tożsamość.

Spis literatury:

Balińska, A., Sieczko, A. & Zawadka, J. (2013). *Wybrane problemy rozwoju turystyki*. Warszawa: SGGW.

Bekier-Jaworska, E., Koprucha, K. & Lubaś, M. (2014). Wykorzystanie dań regionalnych oraz lokalnych obiektów gastronomicznych w rozwoju turystyki kulinarnej na terenie miasta Zamość. *Turystyka Kulturowa*, Nr 12/2014, 21-37. Retrieved from www.turystykakulturowa.org.

Borowska, A. (2007). Zachowania rynkowe podmiotów gospodarczych na rynku produktów tradycyjnych i regionalnych w Polsce. W *Zachowania rynkowe w teorii i praktyce* ed. D. Kopycińska. Szczecin: Katedra Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego, 148-154.

Buczkowska, K. (2008). *Turystyka kulturowa. Przewodnik metodyczny*. Poznań: AWF im. E. Piaseckiego w Poznaniu.

Citybell Consulting & ARC Rynek. (2013). *Turystyka kulinarna w Polsce – trendy*. Retrieved October, 2015 from <http://www.citybellacademy.pl/badanie-apetyt-na-region>.

Dębowy. (2014, January 13). Czym jest turystyka kulinarna? Retrieved October 25, 2015 from <http://kronikismaku.pl/czym-jest-turystyka-kulinarna>.

Grębowiec, M. (2010). Rola produktów tradycyjnych i regionalnych w podejmowaniu decyzji nabywczych przez konsumentów na rynku dóbr żywnościowych w Polsce. *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie – Problemy Rolnictwa Światowego*, 10(25), zeszyt 2, 22-31.

Hall, C. M. & Mitchell, R. (2000). We Are what We Eat: Food, Tourism and Globalization. *Tourism Culture and Communication*, 2(1).

Hełpa-Liszkowska, K. (2013). Dziedzictwo kulturowe jako czynnik rozwoju lokalnego. *Studia Oeconomica Posnaniensia*, vol. 1, no. 6 (255), 5-18.

Ignatov, E. (2003). *The Canadian Culinary Tourists: How Well We Do Know Them?* Waterloo: University of Waterloo.

Iwan, B. (2013). Kulturowe uwarunkowania regionalnej kuchni świętokrzyskiej. W *Kulturowe uwarunkowania żywienia w turystyce*. H. Makała (ed.). Warszawa: Wyższa Szkoła Turystyki i Języków Obcych w Warszawie.

Jęczmyk, A. (2015). Tradycyjne i regionalne produkty żywnościowe jako element rozwoju gospodarstw agroturystycznych.. W *Innowacyjność w turystyce wiejskiej a nowe możliwości zatrudnienia na obszarach wiejskich*. W. Kamińska (ed.). STUDIA KPZK PAN. Tom CLXIII. Warszawa, 143-154.

Jęczmyk, A. & Sammel, A. (2012). Ochrona tradycyjnych produktów regionalnych jako czynnik rozwoju turystyki kulinarnej. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 738 Ekonomiczne Problemy Turystyki*. 4(20), 215-226. Szczecin: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego.

Józefczyk, B. & Grodzki, W. (2005). Produkty, potrawy regionalne i tradycyjne czynnikiem zwiększającym atrakcyjność oferty agroturystycznej. W *Turystyka wiejska a rozwój i współpraca regionów*. Z. Kryński, E. Kmita-Dziasek (ed.). Krosno: Prace naukowo-dydaktyczne Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Krośnie, Zeszyt 15, 239.

Landbrand, Hubert, G. & Polska Organizacja Turystyczna w Warszawie.(2014). *Program rozwoju i promocji turystyki gastronomicznej i szlaków kulinarnych w Polsce*. Warszawa.

Long, L. M. (1998). Culinary Tourism: A Folkloristic Perspective on Eating and Otherness. *Southern Folklore*, 55.

Long, L. M. ed. (2004). *Culinary Tourism*, Kentucky: The University Press of Kentucky.

Łaźniewska, E. (2012). *Turystyka w rozwoju lokalnym*. Poznań. Retrieved October, 2015, from http://kdg.ue.poznan.pl/att/Gospodarka_Turystyczna/podrecznik_GT.pdf.

Majewski, J. (2008). Turystyka wiejska i kreowanie marki obszaru. *Rocznik Naukowy Wyższej szkoły Turystyki i Rekreacji im. M. Orłowicza*, 7, 127-132. Warszawa.

Mak, A. H. N., Lumbers, M. & Eves, A. (2012). Globalisation and food consumption in tourism, *Annals of Tourism Research*, 39(1), 171-196.

Matusiak, A. (2009). Kulinarne wojaże jako element turystyki kulturowej. Dziedzictwo kulinarne Górnego Śląska, *Turystyka Kulturowa*. Nr 2/2009 (Luty 2009), 4-19. Retrieved from www.turystykakulturowa.org.

Mikos von Rohrscheidt, A. (2008). *Turystyka kulturowa. Fenomen, potencja. Perspektywy*. Gniezno: Wyd. Gnieźnieńskiej Wyższej Szkoły Humanistyczno-Menedżerskiej Milenium.

Panasiuk, A. (2011). *Ekonomika turystyki i rekreacji*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Sitnicki, J. (2007). Turystyka kulinarna – czy zawita do Polski. *Rynek Turystyczny*, nr 3.

Sokół, J. L. & Kołoszko-Chomentowska, Z. (2010). Produkty zwierzęce jako atrakcja w gospodarstwach agroturystycznych. *Economy and Management*, 3, 137-146.

Stasiak, A. (2007). Gastronomia jako produkt turystyczny. *Turystyka i Hotelarstwo*, nr 11. Wyższa Szkoła Turystyki i Hotelarstwa w Łodzi, 103-132.

Sztando, A. (1998). Oddziaływanie samorządu lokalnego na rozwój lokalny w świetle ewolucji modeli ustrojowych gmin. *Samorząd Terytorialny*, nr 11, 12-29.

Wojtasiewicz, L. (1997). *Czynniki rozwoju lokalnego – nowe ujęcia metodologiczne*. Warszawa: Biuletyn Komitetu Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN, z. 177, 7-18.

Wolf, E. (2004). *Culinary Tourism: a Tasty Economic Proposition*. Portland: International Culinary Tourism Association.

World Tourism Organization. (2012). *Global Report on Food Tourism*, Madrid: UNWTO.

Woźniczko, M., Jędrzyński, T. & Orłowski, D. (2015). *Turystyka kulinarna*, Warszawa: Polskie Wydawnictwa Ekonomiczne.

DAŇOVÁ PODPORA EKOLOGICKÉ OSOBNÍ DOPRAVY TAX SUPPORT OF ENVIRONMENTAL PERSONAL TRANSPORT

Pavel Jedlička ^a, Vít Jedlička ^b

^a Univerzita Hradec Králové, ^b Univerzita Pardubice

pavel.jedlicka@uhk.cz, vit-jedlicka@centrum.cz

Klíčová slova:

daňová podpora – ekologická doprava – alternativní pohon – emise CO₂

Keywords:

tax support – environmental transport – alternative driving – emissions of CO₂

JEL classification: K32, K34, M20

Abstract:

The article deals with the tax support of environmental personal transport in selected countries. It shows the basic directions of development of environmental transport: the reduction of environmentally damaging emissions on the one hand and the use of alternative vehicle driving, especially electricity, on the other hand. Then it passes to possibilities how to stimulate consumers to buy more environmentally friendly means of transport. The governments can use a variety of tax instruments, such as taxes, subsidies, road graded on the purchase of environmentally friendly vehicles, the rate of value added tax, registration fees when buying a vehicle, etc. Finally, it notes that in the Czech Republic this type of support has not been used yet.

Úvod

V posledních letech svět poznává nový fenomén, který ovlivňuje jak politiku států, chování podniků, ale také život občanů. Stále více se totiž objevují tendence k ekologickému chování, tedy přesněji řečeno k chování environmentálnímu. A takovýto trend se postupně dostává také do osobní dopravy. V minulosti vlády ani občané neřešili emisní problematiku a zákazníci kupovali dle jiných požadavků, maximálně se v této oblasti rozhodovali pro úspornější vozy, ale to však pouze z pohledu minimalizace provozních nákladů. Dnes se s regulací v oblasti emisí osobní dopravy lze setkat na úrovni Evropské unie, ale i vlád jednotlivých států. Zákazníci se často rozhodují pro šetrnější vozidla, které korespondují s jejich životním stylem a dokonce i podniky skládají svůj vozový park s myšlenkou na nízké emise z důvodu image firmy věnující se společenské odpovědnosti.

Jednotlivé vlády se pak v této souvislosti snaží intenzivněji využívat daňovou politiku a pomocí vybraných daňových opatření stimulovat spotřebitele k ekologickému

chování. Otázkou je, zda toto zaměření daňové politiky je myšleno skutečně jako stimulační či je to jen záminka k dalšímu posílení fiskální funkce daní.

1. Cesty snižování emisí

Právě v reakci na požadavky nadnárodních institucí a politiku vlád byly automobilky vlastně donuceny k razantnímu vývoji v oblasti snižování emisí svých vozů. K tomu lze použít řadu cest a většinou automobilky kombinují více možností, jak dosáhnout cílů, které jim právní předpisy vytyčily. Zcela logickou cestou je vývoj a implementace nových řešení na konvenční pohonná ústrojí. Mezi takováto řešení patří například systém start/stop nebo filtr pevných částic u vznětových motorů či vstřikování močoviny do výfukových plynů. Vedle toho se vývojáři samozřejmě zaměřují na zvyšování účinnosti spalovacího procesu motorů, a to například změnou kompresního poměru.

Vedle úpravy stávajících koncepcí pohonu dynamický vývoj přinesl i alternativní řešení, která se pomalu stávají součástí nabídky drtivé většiny automobilek. Společným jmenovatelem těchto řešení je elektřina. Zajímavou variantou jsou hybridní automobily, které kombinují klasický motor (většinou zážehový) a elektromotor, který získává energii z baterií. Takovýto koncept má potom několik úrovní zapojení elektromotoru do pohonu. Nejnižší formou je takzvaný *mild hybrid*, kde elektromotor má jen nízký výkon a pouze pomáhá v případě potřeby klasickému motoru. Baterie mají malou kapacitu a nabíjí se pomocí rekuperace energie při brzdění. V takovémto případě vůz není schopen jet pouze na elektřinu. Dalším stupně jsou takzvané *full hybridy*, jejichž koncept je podobný, nicméně vzhledem k vyššímu výkonu elektromotoru a větší kapacitě baterií už vůz dokáže jet v jednotkách kilometrů pouze na elektřinu. Největší stupeň zapojení elektřiny do pohonu v případě hybridů se objevuje v případě *plug-in hybridů*. Tato koncepce spočívá v tom, že baterie nabíjí uživatel z klasické sítě a mají relativně velkou kapacitu. V takovém případě dokáže podobný vůz ujet na elektřinu například 20-30 kilometrů.

Na vrcholu pomyslné pyramidy zapojení elektřiny do pohonu ovšem stojí elektromobily, které se v každém případě pohybují pouze pomocí elektrické energie. Většímu rozšíření tohoto typu vozu ovšem brání vysoká cena této technologie a z důvodu nedostatečné kapacity baterií a dlouhé doby nabíjení také malý akční rádius. Dále se můžeme setkat například s automobily, které jsou poháněny pomocí vodíku.

Jak už bylo zmíněno, takto razantní vývoj v oblasti pohonu není nezávislým rozhodnutím všech automobilek, či jenom konkurenčním bojem, je to reakce na požadavky právních norem. Jednou ze základních institucí, která na Evropském trhu upravuje problematiku emisí osobních automobilů je Evropská unie, která pravidelně vytváří takzvané emisní normy. Momentálně je v platnosti emisní norma Euro 6 (je tedy šestá v pořadí), kterou stanovilo Nařízení Evropského parlamentu a Rady (ES)

č. 715/2007. Tato norma zpřísní posuzování plnění hlavně v oblasti emisí oxidů dusíku. (Evropská komise, 2007).

Kromě Nařízení EU se v této oblasti angažují také jednotlivé vlády. Ty však neregulují trh pomocí dalších podobných zákonů, což je rozumné, protože by bylo prakticky nemožné vyrábět pro každou zemi vozy plnící jiné emisní předpisy. Státy se tak ubírají cestou ovlivnění občanů a firem, kteří si automobily pořizují. Pomocí specifických poplatků a daní vztažených právě k šetrnosti a výši emisí jednotlivých automobilů motivují zákazníky upravit své chování navíc, tedy nad rámec emisních norem. Ve světě, ale hlavně v Evropské unii a dalších státech Evropy, se tedy lze setkat s různými ekologickými daněmi, případně poplatky, které jsou uvaleny na nákup vozu nebo jeho provoz právě v souvislosti s výší emisí s tím, že většinou jsou vztaženy na výši emisí oxidu uhličitého.

2. Daňová podpora ve Velké Británii

Ve Velké Británii je spojena s emisemi obdoba naší silniční daně, tedy každoroční platba státu za užívání vozidla. Nicméně je zde rozdíl v pohledu na tuto daň vzhledem k datu registrace automobilu. Daň je pro vozy registrované před 1. březnem 2001 vztažena k obsahu motoru a rozdělena podle něj na dvě různé skupiny vozů s rozdílnou výší daně (GOV.UK, 2015). Takovýto přístup pochopitelně moc nezvýhodňuje majitele šetrných vozů, ale to ani nebyl účel, protože v případě již registrovaného auta nelze hovořit o nějaké motivaci k nákupu, a tak je logické, že daleko rozsáhlejší úprava je věnována zdanění novějších automobilů.

Osobní vozy registrované po výše zmíněném datu už platí britskou silniční daň ve výši, která se přímo odvíjí od výše produkovaných emisí oxidu uhličitého. Následující tabulka prezentuje závislost výše daně na velikosti emisí CO₂.

TAB. 1: Silniční daň pro benzínová a naftová vozidla ve Velké Británii

Úroveň emisí v g CO ₂ /km	Roční daň v £	Úroveň emisí v g CO ₂ /km	Roční daň v £	Úroveň emisí v g CO ₂ /km	Roční daň v £
Do 100	0	141-150	145	186-200	265
101-110	20	151-165	180	201-225	290
111-120	30	166-175	205	226-255	490
121-130	110	176-185	225	Přes 255	505
131-140	130				

Zdroj: vlastní zpracování dle GOV.UK (2015)

Z tabulky je patrné, že v rámci této daně existuje pomyslný zlomový bod v případě vozů s relativně nízkými emisemi a jeden zlomový bod pro vozy s vyššími emisemi. V prvním případě se jedná o hodnotu 120g CO₂/km, kdy se velikost daně téměř zčtyřnásobí oproti hodnotám nižším. V případě vysokých emisí je tento bod na 226 g CO₂/km. Jak je uvedeno v popisu tabulky, tak tyto daně platí pouze majitelé vozů s konvenčními benzínovými a naftovými motory.

Nicméně v dnešní době lze pořídit také nové koncepce pohonu, které se označují jako alternativní a v případě ekologického zdanění automobilů se státy snaží pořízení těchto vozů jistým způsobem zvýhodnit. Ve Velké Británii mají pak jiné hodnoty daně pro příslušné vypouštěné emise, pokud se jedná o vůz s alternativním pohonem.

TAB. 2: Silniční daň pro vozidla s alternativními pohony ve Velké Británii

Úroveň emisí v g CO ₂ /km	Roční daň v £	Úroveň emisí v g CO ₂ /km	Roční daň v £	Úroveň emisí v g CO ₂ /km	Roční daň v £
Do 100	0	141-150	135	186-200	255
101-110	10	151-165	170	201-225	280
111-120	20	166-175	195	226-255	480
121-130	100	176-185	215	Přes 255	495
131-140	120				

Zdroj: vlastní zpracování dle GOV.UK (2015)

Z letmého pohledu je zřejmé, že všechny hodnoty daně (pochopitelně ne pro nejšetrnější vozy, kde zůstává nulová) se snížily o £10. Nicméně takové opatření se zdá být diskriminační (pokud lze auta diskriminovat), protože otázkou zůstává, zda je správné uvalit rozdílnou daň na automobily, které dosáhnou rozdílnou technologií stejné hodnoty emisí. Je zde tedy evidentní podpora alternativních pohonů. Avšak tato podpora je pouze symbolická, protože vzhledem k pořizovací ceně nových automobilů a ostatním provozním nákladům se jedná jen o zlomek finančních prostředků. V případě nákupu nového vozu se tak nejedná o motivaci pro kupující, protože daňová úspora není značná a často by výběr relativně šetrnějšího vozu byl neefektivní.

Takováto daň ovšem dostává motivační funkci v momentě pořizování ojetého vozu. Většinou se lidé uchylují k nákupu použitého vozidla z důvodu menšího objemu disponibilních prostředků, a tak výše daňových nákladů má významnější roli, nehledě na to, že v případě ojetého vozidla se poměrná část těchto daňových nákladů vzhledem k celkovým nákladům na provoz vozidla zvětšuje.

Navíc ve Velké Británii současně funguje také dotace na některé vozy využívající alternativní pohony. Například na elektrická vozidla může být dotace až £ 5 000. (Next

greencar, 2015) Navíc podpora je definována jako pro plug-in vozidla, což znamená také pro plug-in hybridní vozidla za splnění určitých podmínek. Je to ovšem zvýhodnění, které je spojeno s koncepcí pohonu, nikoliv s vyšší emisí.

3. Daňová podpora ve Finsku

Ve Finsku je v oblasti ekologického zdanění dopravních prostředků využit druhý přístup, který na základě emisí oxidu uhličitého upravuje přímo cenu vozidla. To znamená, že míru šetrnosti vozu pocítí zákazník již při samotném nákupu, kdy tato míra přímo ovlivní pořizovací cenu. Tuto daň musí kupující zaplatit, pokud chce užívat vůz na silnicích ve Finsku a v podstatě má tedy charakter registrační daně.

Tuto daň upravuje zákon s názvem „Autoverolaki“ z roku 1994, který byl naposledy aktualizován 10. 12. 2015. Tento zákon vymezuje všechny důležité aspekty zdanění včetně předmětu daně i komplikované úpravy sazby daně. Důležité je zmínit, že povinnost zaplatit daň má jak člověk, který je uveden v rejstříku jako vlastník nově registrovaného vozidla, tak držitel (uživatel) vozidla v případě, že pořizuje vůz na splátky.

Samotná sazba, v tomto případě spíše řada sazeb, je upravena v šestém paragrafu, nicméně určující jsou tabulky v příloze, které zahrnují konkrétní hodnoty jednotlivých daňových sazeb. Tabulka, týkající se osobních aut, má 360 řádků z toho důvodu, že každý gram oxidu uhličitého navíc v hodnotě produkovaných emisí většinou znamená zvýšení sazby daně. Sazba se pohybuje od pěti do padesáti procent a závisí přímo na emisích vozidla.

Otázkou zůstává, do jaké míry dokáže toto zdanění motivovat ke koupi šetrnějšího vozu. Srovnatelná, tedy konkurující si vozidla, se mohou lišit v oblasti emisí o 20 až 30 g CO₂ na ujetý kilometr. To znamená, že podle výše emisí se může změnit daňová sazba přibližně o 3,5 až 5,5 procentního bodu. V případě vozů se stejnou koncepcí a srovnatelnou cenou může být ve výběru vozidla rozhodujícím faktorem právě nižší sazba daně, která je logicky doprovázena také nižšími provozními náklady z důvodu nižší spotřeby paliva.

Problém může nastat v případě, že se kupující rozhoduje mezi konkurenčními vozy, z nichž jeden využívá hybridní pohon. Hybridní vůz bude dražší z důvodu komplikovanější technologie například o deset procent, avšak daň ho zlevní například pouze o pět až šest procent. To logicky znamená, že na první pohled nákup hybridního vozu výhodnější nebude, avšak bude záležet na tom, jak bude uživatel využívat vůz a pomocí nižší spotřeby tak bude schopen dosáhnout dalších úspor. V tom o případě tedy přímo nesrovná pořizovací ceny obou koncepcí, nicméně tyto ceny značně přiblíží, a tak šetrnější hybridní vůz bude výhodnější pro více kupujících, než kdyby tato motivační daň zavedena nebyla.

4. Česká republika a jiné země

V České republice neexistuje žádná environmentální daň, která by zohledňovala výši emisí oxidu uhličitého. Pouze v oblasti silniční daně, kterou platí podnikatelé, jsou zvýhodněna vozidla využívající jeden z alternativních pohonů, ta jsou od této daně osvobozena. Tímto veškerá motivační podpora pro kupující končí, což má za následek, že se s vozy používající alternativní pohon lze setkat pouze jako s firemními vozy v rámci podnikových flotil, které mají komunikovat jistou ohleduplnost k životnímu prostředí.

Vzhledem k tomu, jak vysoká (respektive nízká) je silniční daň, je pochopitelné, že jako motivační faktor ke koupi výše uvedené osvobození nefunguje. V roce 2015 se ale objevují již tendence k tomu, že vláda bude podporovat vozidla na alternativní pohony jistou formou daňových pobídek, jak je uvedeno v Národním akčním plánu čisté mobility. Vláda chce v dalších letech zavést systém bonus-malus, ve kterém jsou šetrnější vozy zvýhodněny a naopak méně šetrné platí vyšší daně (nebo poplatky). (tamtéž) Obdobný systém používá také Francie, nebo například Rakousko. Tento systém by měl pomoci stimulovat poptávku nejen po elektromobilech, ale také po vozidlech na stlačený zemní plyn (CNG). (tamtéž) „Znevýhodnění vozidel s vyššími emisemi vyrovnává zvýhodnění vozidel s nižšími emisemi.“ (Národní akční plán čisté mobility, 2015, str. 135).

V souvislosti s tímto nápadem je důležité zmínit také zkušenosti z jiných zemí, kde podobný systém funguje. Například v Irsku je stanovena registrační daň, která zohledňuje výši emisí vozu a výsledky této vládní politiky se zabýval článek Fiona Rogana (2011). On se svými kolegy došel k závěrům, že podobná politika skutečně snížila výši průměrných emisí vozového parku v Irsku, ovšem za cenu ztráty, byť se předpokládalo, že toto opatření bude rozpočtově neutrální.

Podobný problém nastal ve Francii, kde dle poznatků Xaviera D'Haultfœuillea (2013) byl opět bod přechodu mezi vozy, které přináší peníze do systému a vozy, které stát dotuje, nastaven příliš vysoko. Opět tedy tento systém poskytl stimulaci a Francouzi kupovali šetrnější vozy, avšak ve větší míře, než vláda předpokládala.

5. Závěr

V Evropské unii lze najít řadu systémů, které se snaží stimulovat kupující na základě úpravy ceny pořízení či provozu vozu v souvislosti s jeho šetrností. Nicméně právě tato roztržičnost uplatňovaných metod dává pochybnosti, do jaké míry jsou tyto přístupy efektivní. Lze se setkat s dotacemi, daňovými úlevami, registračními poplatky nebo silniční daně upravené dle šetrnosti vozů.

Problémem zůstává fakt, že v případě že tato daňová podpora je účinná, má negativní dopady na příjmovou stránku rozpočtu. Pak většinou opět převládá fiskální funkce daní

a tyto programy daňových podpor jsou rušeny. Z dosavadních zkušeností lze vyvodit závěr, že daňová podpora ekologické dopravy je pouze fikcí, která má zakrýt další nárůst daňové zátěže poplatníků.

Použitá literatura:

Evropská komise, (2007). *NAŘÍZENÍ EVROPSKÉHO PARLAMENTU A RADY (ES) č. 715/2007*. Retrieved December 15, 2015 from <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/PDF/?uri=CELEX:32007R0715&from=CS>

GOV.UK (2015). *Vehicle tax rate tables*. Retrieved December 15, 2015 from <https://www.gov.uk/vehicle-tax-rate-tables/overview>

Tesařová, Z. (2012). *Zdaňování vozidel v České republice a některých zemích Evropské unie*, Retrieved from <http://www.danarionline.cz/archiv/dokument/doc-d37504v47401-zdanovani-vozidel-v-ceske-republice-a-nekterych-zemich-evropske/>

Autoverolaki. (2015). Retrieved December 16, 2015 from <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1994/19941482>

Next greencar. (2015). *Electric-cars*. Retrieved December 16, 2015 from <http://www.nextgreencar.com/electric-cars/buying-guide/tax/>

Národní akční plán čisté mobility. (2015). Retrieved December 12, 2015 from <http://www.mpo.cz/dokument167456.html>

Rogan, F., Dennehy, E., Daly, H., Howley, M., Gallachóir, B. P. Ó. (2011). Impacts of an emission based private car taxation policy – First year ex-post analysis. *Transportation Research Part A: Policy and Practice*, Volume 45, Issue 7, August 2011. Retrieved from <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S096585641100053X>

D'Haultfœuille, X., Givord, P. & Boutin, X. (2013). The environmental effect of green taxation: The case of the french bonus/malus. *The Economic Journal*, 124 (August), F444–F480. doi: 10.1111/eco.j.12089. Retrieved December 16, 2015 from <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/eco.j.12089/pdf>

Zákon č. 16/1993 Sb. o dani silniční. Retrieved from <https://portal.gov.cz/app/zakony/zakonPar.jsp?idBiblio=40588&nr=16~2F1993&rpp=15#local-content>

POJIŠTĚNÍ PŘERUŠENÍ PROVOZU FIRMY SERVICE INTERRUPTION INSURANCE

Vojtěch Jindra

Univerzita Hradec Králové

Vojtech.Jindra@uhk.cz

Klíčová slova:

pojištění přerušení provozu – konstrukce pojištění – analýza rizik – pojistná doba – předmět pojištění

Keywords:

service interruption insurance – construction of insurance – risk analysis – insurance period – subject of insurance

JEL classification: G22

Abstract:

If there is damage to the company production equipment, or for a production and bussines necessary equipment, the physical damage or destruction of property is not the only loss which business suffers. Integral part of the total damage is also limitation or complete stop of production and related losses and the extra costs of addressing the damage. In lot of cases relatively small damage on production line can cause losses in millions in case of failure of production and also loss of current customers or new business opportunities. Service interruption insurance is aimed to cover those risks.

Úvod

Ekonomické subjekty se snaží zajistit svůj mnohdy těžce získávaný majetek proti škodám, které na něm mohou nastat. Rizika v pojišťovnictví se neustále mění. Lidé se více pojišťují proti povodním, v posledních letech také proti následkům větrných smrští a přívalů sněhu. Rizika se mění i u pojišťování společností. Kvůli katastrofě v Japonsku v roce 2011 se společnosti začaly více pojišťovat proti možnému přerušení provozu, jako nástroje k zabránění poklesu příjmů, ale také k pokrytí nákladů, které jsou vynaloženy k odvrácení případných dalších škod a zmírnění jejich následků. Jeho podstatou je kompenzovat případy, kdy vzniknou finanční ztráty způsobené přerušením nebo omezením provozu firmy.

1. Konstrukce pojištění

Pojištění přímé škody na majetku bere většina podnikatelských subjektů za zcela samozřejmé a většinou jej uzavírají bez hlubší analýzy, která by pomohla odhalit, že pro podnik nemusí podobná škoda reprezentovat tu největší hrozbu. Závažnější dopady na

hospodaření společnosti často představuje až následný výpadek výroby, pokles obrátu, či ztráta klientely.

Vedle krytí primárních věcných škod by se podniky měly soustředit na krytí škod následných. Dojde-li například ve výrobním podniku k poškození či zničení důležité výrobní linky, zastaví se výroba v celém podniku. Pokud vyrábí společnost tzv. na sklad a disponuje dostatečnou zásobou výrobků i adekvátní finanční rezervou, či dokáže-li výrobky nahradit alternativní výrobou, nebude situace nijak dramatická. Pokud však tyto předpoklady splněny nejsou, dostává se podnik do velmi složité situace. Nedokáže vyrábět, nemá co prodávat a tudíž postrádá i prostředky pro úhradu vzniklé škody. Právě v podobných případech přichází na pomoc pojištění přerušení provozu, které podnik zajistí proti výpadku obrátu a všech negativních dopadů s ním spojených.

Za hlavní cíl si pojištění přerušení provozu klade zajištění kontinuity chodu podniku, tzn., že oproti majetkovému pojištění kryje ztrátu až do okamžiku, kdy se podnik dostane na takovou úroveň, jaké dosahoval před nuceným přerušením činnosti.

V české pojistné praxi je pojištění přerušení provozu sjednáváno buď jako samostatný druh pojištění nebo v návaznosti na prvotní riziko. Tento pojistný produkt se využívá v návaznosti na pojištění kryjící přímé věcné škody, vyskytuje se v různých podobách, například živelní přerušení provozu, strojní přerušení provozu, požární přerušení provozu, atd.

1.1. Analýza rizik

Rozhodnutí uzavřít pojistku musí předcházet důkladná interní analýza, která zhodnotí, jaká rizika ohrožují majetek podniku i chod jeho činnosti a jak je účinně omezit. Fungování jakékoliv společnosti je do jisté míry závislé na mnoha faktorech, jak uvnitř, tak vně, bez nichž by provoz nebyl možný.

Vnitřní faktory, které mohou způsobit škody na majetku společnosti a následné přerušení provozu, jsou například živelní události, technické závady a komplikace, vodovodní nebezpečí, epidemie v řadách pracovníků, softwarová selhání či ztráta dat a další rizika.

Mezi vnější faktory, které mohou negativně ovlivnit výkonost podniku, můžeme zařadit například dodavatele vstupů; dodávky energií a veřejné služby; odběratele výstupů; vlastníky, banky a ostatní věřitele; technologie, informační a komunikační kanály; životní prostředí a možné ekologické škody; politická a společenská situace; atd.

Dopady jednotlivých událostí budou opět záviset na uspořádání chodu společnosti. Současným trendem usilujícím o snižování nákladů jsou obchodní či výrobní řetězce fungující buď zcela bez, nebo pouze s minimálním množstvím zásob.

Z praxe v automobilovém průmyslu mohu zmínit například metody „Just-in-time“ (JIT) nebo „Just-in-sequence“ (JIS), které jsou v tomto odvětví velmi rozšířené. Tyto metody sice přinášejí nemalé úspory nákladů, ale dělají provoz náchylný na jakýkoliv výpadek ze strany dodavatele.

Další kapitolu představují dodavatelé klíčových dílů pro výrobu. Je-li provoz firmy závislý na dodávkách určitého materiálu nebo suroviny, neměl by se spoléhat pouze na jediného dodavatele. Při jeho výpadku je dále vhodné mít jako ochranu další možné dodavatele smluvně zavázány, aby byli schopni vlastními silami dodat celkové potřebné množství. Samozřejmě existují situace, kdy okolnosti taková opatření nedovolí a opožděná či zcela neuskutečněná dodávka má pro odběratele fatální následky.

1.2. Předmět pojištění

Obecně platí, že pojištění přerušení provozu kryje ušlý zisk a vynaložené náklady, čímž rozumíme stálé náklady pojištěného, které musí pojištěný bezpodmínečně vynakládat během doby trvání přerušení nebo omezení provozu, aby bylo možné co nejdříve obnovit provoz v původním rozsahu. V případě pojistné události pojišťovna uhradí mzdy a odvody na sociální a zdravotní pojištění, nájemné včetně leasingových splátek, veškeré placené služby, materiálové náklady vynaložené v době odstávky provozu, odpisy, silniční daň a daň z nemovitosti, pojistné, ušlý provozní hospodářský výsledek atd.

Přerušení provozu lze pojistit podle požadavků klienta proti rizikům, jako například požár nebo úder blesku, vichřice nebo krupobití, povodeň nebo záplava, zemětřesení, voda z vodovodního zařízení, krádež vloupáním a loupež, náraz motorového vozidla a další.

Pojištění lze rozšířit podle individuálních potřeb zákazníka v rámci doložek Allianz jako např. pojištění proti pádu stromů, stožárů a jiných předmětů. Dále je možné sjednat komplexní pojištění proti všem rizikům, nazývané také „Allrisk pojištění“, které se vztahuje na všechna rizika, které nejsou výslovně vyloučena.

1.3. Pojistná doba

Pojišťovna ručí za vzniklou škodu z přerušení provozu od vzniku majetkové škody až do okamžiku, kdy podnik plně obnoví svou činnost, nejpozději však uplynutím doby sjednané v pojistné smlouvě. Většinou se jedná o jeden rok, pokud není technologicky zdůvodněna doba k obnově přerušeného provozu delší.

V rámci tohoto pojištění je typické uplatňovat časovou franšizu. Okamžik počátku doby ručení se shoduje s okamžikem vzniku věcné škody vzniklé pojištěným nebezpečím, nikoliv až ve chvíli, kdy podnik zaznamená přerušení či omezení provozu. U tohoto druhu pojištění bývá velmi často využívána spoluúcast pojištěného v podobě časové

franšízy. Po stanovené období časové franšízy pak pojišťovna nemusí vyplácet pojištění. Začátek časové spoluúčasti je shodný s počátkem doby ručení. Delší časová franšíza značí ochotu pojištěného financovat škody menšího charakteru vlastními rezervami. To vede k nižším sazbám či ke slevám z pojistného, jelikož tím dochází ke snižování výdajů pojišťovny na pojistná plnění a také redukci administrativních nákladů na vyřizování drobných škod.

Nárok na pojistné plnění tedy vzniká pouze v případě, kdy doba přerušení provozu překročí stanovenou dobu časové franšízy.

Pojištění přerušení provozu tedy pokrývá odlišná rizika než majetková pojistky, byť škoda vzniká ze stejných příčin. Obvykle se proto rozsah pojistného krytí pro tento typ pojištění shoduje s majetkovým pojištěním nebo je sjednán v užším rozsahu.

Mezi specifickými výlukami pojištění přerušení provozu patří zničení nebo poškození hotových peněz, cenných papírů, dokumentů či nosičů dat. Ale také například škody na zisku způsobené zásahy úřadů nebo mimořádným prodlením při znovuoobnovování provozu.

Jednotlivé pojišťovny nabízejí různé výše spoluúčasti. Zajímavostí je spoluúčast počítaná ve dnech. To znamená, že klient si určí počet dnů ušlého zisku, které si uhradí sám. V ČSOB Pojišťovně jsou to minimálně dva dny.

Stanovit pojistnou částku (tedy výši předpokládané náhrady škody) je zpravidla úkol pro ekonomické odborníky. Výše pojistné částky se stanoví na podkladě údajů z účetní evidence tak, aby představovala částku, která skutečně může v daném případě nastat. A kolik pojištění přerušení provozu zhruba stojí? Většina pojistitelů na českém pojistném trhu tarifuje pojištění přerušení provozu sazbou, která je vypočtena jako násobek sazby pro pojištění průmyslového majetku. Zpravidla se bude jednat o koeficient v rozmezí 1,5 až 2. To znamená, že pokud máte majetek za 10 miliónů korun a platíte majetkové pojištění půl procenta ročně, tedy 50 tisíc ročně, pak pojištění přerušení provozu vás vyjde na dalších 75 až 100 tisíc. Výjimečně podle druhu a povahy provozu s přihlédnutím na množství jeho obnovy se může jednat i o násobky vyšší.

1.4. Pojistné, pojistná hodnota a pojistná částka

Pojistné se stanoví na základě rozsahu a obsahu pojištění ohodnocením pojistného rizika a pojistné hodnoty. Pojistné je smluvní cenou za poskytnutou smluvní ochranu a jeho výše musí být uvedena v pojistné smlouvě. Pojistná částka je částka určená ve smlouvě jako nevyšší hranice plnění pojistitele za pojištěnou položku. Pojistná částka uvedená v pojistné smlouvě má odpovídat pojistné hodnotě pojištěné položky a době ručení. Pojistnou částku odpovídající pojistné hodnotě a době ručení stanoví na vlastní odpovědnost pojištěný. Pojistnou hodnotou se rozumí zisk, který by pojištěný vytvořil,

a stálé náklady, na které by pojištěný nahospodařil bez přerušení provozu za dobu hodnocení. Počátek doby hodnocení je od okamžiku vzniku věcné škody a končí v okamžiku, od něhož již nevzniká následná škoda přerušením provozu, nejpozději však uplynutím doby ručení.

1.5. Účetní povinnost

Po sjednání pojištění pro případ přerušení provozu je důležité se věnovat průkaznosti vykazování ušlého zisku a marně vynaložených nákladů účetnictvím. Oprávněná osoba je povinna vést průběžně účetnictví v plném nebo zjednodušeném rozsahu a průkaznou evidenci o výši tržeb a vynaložených nákladech pro snadné vypočítání pojistného plnění pojišťovny.

Závěr

Pojištění přerušení provozu je zajímavý nástroj, jenž dokáže nahradit výpadek příjmů podniku způsobený nepříznivým vývojem. Paradoxní je, že přerušení chodu činnosti způsobené škodní událostí dokáže podnik ohrozit víc, než škoda sama.

V pojistné smlouvě musí být jasně uvedeno, jaká rizika pojištění kryje, rozhodně by nemělo chybět ustanovení o krytí škod způsobených nedodávkami energií, přesný přehled technologií, na něž se vztahuje strojní pojištění, a rámcový přehled účelně vynaložených vícenákladů, které je možné z pojistky vyplatit. Uvážené a smysluplné nastavení pojistných částek i spoluúčasti je též neodmyslitelné.

Potenciál tohoto pojištění není zdaleka vyčerpán. Pojištění přerušení provozu je mezi možnými klienty často opomíjené, nebo v horším případě zcela neznámé. Je především na pojišťovnách a pojistných zprostředkovatelích, aby informovali podnikatelské subjekty a svým stávajícím i novým klientům tento produkt a jeho výhody nabízeli.

Použitá literatura:

Daňhel, J. (2005). *Pojistná teorie*. Praha, Professional Publishing. ISBN 80-86419-84-3.

Ducháčková, E. (2005). *Principy pojištění a pojišťovnictví*. Praha, Ekopress. ISBN 80-86119-92-0.

Ducháčková, E., Daňhel, J. (2010). *Teorie pojistných trhů*. Praha, Professional Publishing. ISBN 978-80-7431-015-7.

ŠETŘENÍ VÝSKYTU A PŘÍJMŮ Z AKTIVIT STÍNOVÉ EKONOMIKY INVESTIGATION OF OCCURENCE AND INCOME FROM SHADOW ECONOMY ACTIVITIES TITLE

Jana Kalabisová, Josef Vlček, Stanislava Belešová, Petr Studnička

Vysoká škola hotelová v Praze 8, spol. s r.o.

kalabisova@vsh.cz, vlcek@vsh.cz, belesova@vsh.cz, studnicka@vsh.cz

Klíčová slova:

stínová ekonomika – makroekonomie – ubytovací služby – stravovací služby – elektronická evidence tržeb

Keywords:

shadow economy – macroeconomic – hospitality – gastronomy – electronic records of sales

JEL classification: H20, H60

Abstract:

The article deals with the phenomenon of shadow economy and focuses on hospitality and catering services. Shadow economy activities had reached such a level that the Czech Government introduced the system of electronic records of sales, which should positively affect the revenue side of the state budget in the form of increased tax receipts. The article presents the partial results of a research "Shadow Economy in tourism subsystems with focus on hospitality and gastronomy (SVP 2. 2013 MDL)" conducted by the Institute of Hospitality Management, regarding opinions on measures that could restrict the activities of the informal economy.

Úvod

V České republice jsou ekonomické aktivity lidí, firem, ale i institucí, běžně rozdělovány na oficiální a neoficiální. Příčinou je existence duální ekonomické struktury, kterou tvoří tzv. oficiální a neoficiální sektor. Oficiální sektor je standardně chápán jako legální ekonomika, kdežto neoficiální (neformální) sektor je považován za tzv. stínovou ekonomiku. Toto dělení je v podstatě umělé, protože ekonomika každého státu vždy funguje jako celek. Hranici mezi oficiálními a stínovými aktivitami lze administrativně posunovat, v závislosti na použitých kritériích. Dělicí čaru tvoří statistické kritérium, které umožňuje rozlišit registrované (viditelné) a neregistrované (skryté) ekonomické jevy v oficiálních statistikách. Druhým indikátorem je měřítko legálnosti, jež upozorňuje na nesoulad ekonomických aktivit s právním řádem. Rozhodnutí o klasifikaci ekonomických jevů tak není často odvozeno z povahy jevu samotného, ale z místa jeho realizace, z metod jeho evidence apod.

Vymezení stínové ekonomiky je obtížný teoretický problém. V příspěvku je kladen důraz na legální aspekty ekonomických aktivit a vychází se z faktu, že stínová ekonomika je komplexní a mnohvrstevný jev, který je součástí reprodukčního procesu celé společnosti. Existence stínové ekonomiky je projevem nedodržování zákonných norem a společenských pravidel v rámci ekonomických aktivit. Výstupem stínové ekonomiky je přerozdělení důchodů (výnosů) mezi obyvatelstvem, podnikateli a státem. Jeho velikost (rozsah) můžeme změřit pomocí peněžního vyjádření hodnoty stínové produkce za určité časové období. V zásadě jde o makroekonomický ukazatel, jehož charakter odpovídá agregátu hrubý národní důchod. V této souvislosti je využíváno statistické kritérium.

Komplex stínové ekonomiky je definován pomocí tzv. prvků, tj. stínových aktivit, transakcí, plateb a příjmů, které mohou být realizovány jak v oficiálním, tak neoficiálním sektoru. Často dochází k prolínání těchto prvků mezi oběma sektory. Celek tvořený uvedenými prvky a vazbami mezi nimi je považován za stínovou ekonomiku, která je obvykle členěna na „černou“ a „šedou“. Objem šedé ekonomiky v České republice je odhadován ve výši 15,4 % HDP (cca 600 mld. Kč) a je srovnatelný se zeměmi EU-28 (Petr, 2014). Přibližně 2/3 šedé ekonomiky připadají na práci „na černo“ a 1/3 na nehlášené příjmy. Evropský průměr podílu šedé ekonomiky je odhadován ve výši 18,5 % (Kearney, Schneider, 2015). Výnosy získané v oblasti stínové ekonomiky označujeme za „špinavé peníze“. Jejich příjemci jsou nuceni tyto nelegálně získané peníze legalizovat, tzn. „vyprat“. Tyto machinace se týkají nejen hotovosti, ale i bezhotovostních peněz.

1. Metodika, řešerše

Příspěvek se zabývá šedou ekonomikou v oborech ubytování, stravování a pohostinství. Z hlediska oficiální statistické klasifikace CZ-NACE (ČSÚ, 2015) jde o sekci I a činnosti 55 a 56. Nevykázané příjmy v tomto „odvětví“ jsou odhadovány na 20 mld. Kč. (Tománek, 2015) Stínové aktivity, jejichž primární cíle jsou na hranici zákona (často i za ní) a jejichž skrytost je motivována především ekonomicky, zde dosáhly takové úrovně, že vláda ČR připravuje zavedení elektronické evidence tržeb. Počáteční náklady na vybudování IT systému jsou odhadovány ve výši cca 370 mil. Kč a náklady na provoz a správu IT systému na straně státu ve výši cca 170 mil. Kč ročně. Elektronická evidence tržeb výrazně pozitivně ovlivní příjmovou stránku státního rozpočtu v podobě zvýšení daňového inkasa ve výši cca 12,5 mld. Kč. (MF, 2015).

Skrytost a nezákonnost stínových aktivit narušuje charakter společenského soužití, vytváří nepřehledné ekonomické prostředí a vlády i soukromé subjekty se rozhodují na základě nereálných informací. V této souvislosti vzniká zájem o odhady a měření stínové ekonomiky. Jejich metodologickým východiskem je definice stínové ekonomiky. V příspěvku se předpokládá existence základních prvků stínové ekonomiky v segmentech ubytování, stravování a pohostinství a vychází se z pojetí fenoménu

stínové ekonomiky, které uvádí M. Fassmann (2007). Vzhledem k tomu, že ubytování a pohostinství je standardně považováno za jedno odvětví, byla při výzkumu použita přímá metoda odhadu stínové ekonomiky. Výběrové šetření bylo realizováno formou dotazníků a jeho cílem bylo potvrzení všech empiricky zachycených forem stínových aktivit a o odhad horních hranic stínové ekonomiky. Z hlediska vytěžení respondentů, kterými jsou majitelé a manažeři podnikatelských subjektů, jde o jejich expertní názor.

Pro potřeby prováděného výzkumu je jako důležitý indikátor stínové ekonomiky považováno to, co o stínových aktivitách řeknou lidé. Předpokládá se, že pracovníci v oboru mají hlubší vhled do souvislostí stínových aktivit a jejich názory jsou tak považovány za cenný zdroj informací. Specifickým problémem realizovaného sociologického výzkumu je pravděpodobná angažovanost respondentů v stínové ekonomice. Dotazník je koncipován jako sběr expertních názorů a respondent má možnost prezentovat své mínění o chování druhých lidí, resp. „to, co slyšel“.

Pilotní šetření proběhlo v květnu 2014, průzkumu se účastnili manažeři a majitelé ubytovacích a pohostinských zařízení, byl zjišťován jejich expertní názor v oblasti stínové ekonomiky. Pilotního šetření se zúčastnilo celkem 88 respondentů, ale vzhledem k nekompletním informacím byly některé dotazníky odstraněny do finálního souboru 74 dotazníků.

2. Výsledky

Pro účely tohoto příspěvku byly vybrány pouze dílčí výsledky, které se budou týkat charakteristiky respondentů, jejich názoru na opatření, která by mohla omezit aktivity stínové ekonomiky a jejich hodnocení úspěšnosti boje s aktivitami stínové ekonomiky. Rámcově se také příspěvek zaměřuje na aktivity stínové ekonomiky odehrávající se mezi státem a podnikem a aktivity související se zaměstnáváním.

2.1. Identifikace respondenta

Výskyt jevů stínové ekonomiky byl zkoumán v závislosti na kategorii podniků, v níž respondenti pracují (tab. 1).

TAB. 1: Kategorie podniků

KATEGORIE PODNIKU	POČET RESPONDENTŮ
Restaurace (restaurace, hostinec, samoobslužná restaurace, jídelna, rychlé občerstvení),	24
Bar (bar, noční klub, pivnice, vinárna, kavárna),	12
Hotelové zařízení (hotel, motel, hotel),	34
Penzion,	1
Jiné hromadné ubytovací zařízení (turistická ubytovna, kemp, chatová osada a jiné),	1
Individuální ubytovací zařízení (ubytování v soukromí, resp. ubytovací zařízení s méně než 5 pokoji nebo méně než 10 lůžky).	0
Nespecifikované	2

Zdroj: Vlastní zpracování na základě provedeného výzkumu

Nejvíce je zastoupena kategorie typu hotelového zařízení (46 %) a restaurace (32 %). Dohromady představují 78 % všech respondentů. 16 % respondentů je z kategorie typu bar. Kategorie jiné hromadné ubytovací zařízení a individuální ubytovací zařízení je zastoupena pouze jedním dotazovaným. Dva účastníci kategorii podniku neodali.

Další údaj se týká třídy ubytovacího zařízení. Nejvíce je zastoupena kategorie čtyř hvězd (47 %), následuje kategorie tří hvězd (24 %) a pěti hvězd (18 %). Dohromady představují 89 % ubytovacích zařízení. Dva dotazovaní neuvedli třídu ubytovacího zařízení. Poslední je údaj týkající se velikosti ubytovacích zařízení. Všechny kategorie jsou zastoupeny relativně stejnoměrně. Nejvíce je mikro podniků (31 %), poté středních (18 %) a následně malých a velkých podniků (shodně 16 %). Jeden respondent velikost podniku nespecifikoval.

2.2. Výsledky šetření výskytu a příjmů z aktivit stínové ekonomiky

Podle respondentů je nejčastěji používanou stínovou aktivitou zkreslování účtů tím, že se při organizaci akcí položky, které by jinak musely být zdaněny (např. občerstvení), zahrnou do pronájmu prostor. Tento jev se podle respondentů vyskytuje v 51 % ubytovacích a stravovacích zařízení, nejčastěji ve středně velkých restauracích (90 %), a mikro hotelech a penzionech (80 %). Nejčastěji se tak děje na požádání objednavatele akce, který si nepřeje, aby se na vyúčtování objevily skutečné náklady. Druhou nejčastěji se vyskytující aktivitou bylo dle respondentů použití pokladních a účetních systémů, do kterých lze zasahovat a dodatečně provádět storno, které zkrátí celkovou tržbu a tedy i DPH. Tento jev dle respondentů využívá až 90 % středně velkých barů, 90 % mikro penzionů a 66 % malých hotelů (v průměru 48 % podniků v oboru). Třetí nejčastěji se vyskytující aktivitou bylo vystavování účtů hostům, které se na konci dne v pokladním systému přeúčtují (existence dvou paralelních systémů), zkrátí se tržby

i DPH. Tato aktivita se dle respondentů vyskytuje v 42,5 % podniků oboru, z toho 58 % malých restaurací a barů.

TAB. 2: Odhad průměrného měsíčního výnosu v Kč ze sledovaných aktivit a podíl podniků, ve kterých se jev vyskytuje

AKTIVITA		RESTAU RACE	BAR	HOTEL. ZAŘÍZENÍ	PENZION	JINÉ HUZ
Vystavování účtů, které se na konci dne v pokladním systému přeúčtují	Podíl	53	49	35	30	15
	Výnos	92 154	132 143	630 714	10 000	10 000
Krácení tržeb zásahem do pokladního a účetního systému	Podíl	45	60	48	90	15
	Výnos	68 750	96 000	677 667	-	5 000
Do spotřeby podniku je evidována osobní spotřeba domácnosti majitele	Podíl	48	49	36	40	0
	Výnos	13 273	10 600	62 900	5 000	0
Předstírání obchodní činnosti s cílem prát peníze	Podíl	36	53	24	15	0
	Výnos	65 714	120 000	600 000	-	0
Fiktivní navyšování fixních a variabilních nákladů ve spotřebě	Podíl	30	30	22	10	0
	Výnos	15 667	37 500	84 632	-	0
Fiktivní cestovní náklady	Podíl	27	51	38	20	50
	Výnos	13 667	10 000	68 231	-	20 000
Prodej zboží mimo pokladní systém	Podíl	36	46	32	30	10
	Výnos	26 667	45 000	164 000	1 500	7 000
Do pronájmu prostor zahrnuty i zdanitelné položky	Podíl	52	58	49	80	5
	Výnos	14 571	31 667	178 938	-	20 000
Ubytování mimo evidenci	Podíl	-	-	22	40	0
	Výnos	-	-	160 857	-	0

Vysvětlivky: HUZ – Hromadné ubytovací zařízení, Podíl – Procentuální podíl podniků, ve kterých se vyskytuje jev v %, Výnos – Průměrný měsíční výnos z jevu v Kč, „-“ jev se nevyskytuje

Zdroj: Vlastní zpracování na základě provedeného výzkumu

Nejvyšší odhadované měsíční výnosy v oblasti stínové ekonomiky v ubytovacích a stravovacích zařízeních plynou z předstírání obchodní činnosti s cílem dostat peníze do oběhu a tím pádem je vyčistit a udělat je regulárními. Průměrné měsíční příjmy z tohoto jevu jsou v podnicích 378 333 Kč, přičemž jev se vyskytuje u cca 30 % zkoumaných podniků, zejména v barech (53 %). Modus, čili nejčastější uváděnou hodnotou průměrných měsíčních příjmů, byla suma 100 000 Kč. Druhým jevem s nejvyššími průměrnými měsíčními příjmy bylo používání pokladních a účetních systémů, do kterých je možné zasahovat, krátit tržby a DPH, tímto způsobem mohou podniky průměrně měsíčně dosáhnout výnosy 365 621 Kč. Nejvýdělečnější kategorií podniků jsou středně velké hotely a restaurace. Vystavování účtů, které se na konci dne přeúčtují, zkrácení tržeb a neodvedení celé DPH může podle respondentů podnikům generovat průměrný měsíční výnos 350 295 Kč. Čtvrtý nejvyšší průměrný měsíční výnos z jevů stínové ekonomiky ubytovacím zařízením plyne z tzv. „ubytování na černo“, kdy hosté nejsou zařazeni do hotelové evidence a zúčtovacího systému, čímž dochází k oficiálnímu snižování obsazenosti, krácení tržeb, DPH a místních poplatků.

Dle respondentů může daná aktivita podnikům v průměru generovat příjmy 122 052 Kč, modus 15 000 Kč. Tuto aktivitu využívají zejména malé hotely (27 %) a penziony (40 %). Výši příjmů z aktivit stínové ekonomiky není možné generalizovat.

Nejčastěji označovaným důvodem (modus), proč se zkoumané jevy stínové ekonomiky vyskytují v ubytovacích a stravovacích zařízeních, je dle respondentů krádež. Přesto respondenti nebyli jednotní v názoru na důvod výskytu aktivit v ubytovacích a stravovacích zařízeních. Úpravu účtů v pokladním systému, provádění storno a krácení tržeb a zkreslování účetnictví tím, že při pořádání akcí jsou zdanitelné položky zahrnuty do pronájmu prostor, účtování spotřeby domácnosti majitele do podnikového účetnictví, označují respondenti spíše za zažitý zvyk v oboru, než za krádež nebo podvod. Malá ubytovací zařízení je označila dokonce za nevyhnutelnost přežití na trhu. Na druhou stranu předstírání obchodní činnosti s cílem dostat peníze do oběhu považuje převážná většina respondentů jednoznačně za podvod.

3. Diskuze

Jevy stínové ekonomiky jsou pro sektor cestovního ruchu, zejména pro ubytovací a stravovací služby velkou výzvou. Celkové nevykázané příjmy a nadhodnocené náklady v České republice jsou nejvyšší v odvětvích stavebnictví (56,7 mld. Kč), velkoobchod a maloobchod (45,3 mld. Kč), zpracovatelský průmysl (28,8 mld. Kč) a ubytování, stravování a pohostinství (22,5 mld. Kč). Jedná se o poslední dostupné odhady Českého statistického úřadu za rok 2012. Podle zjištění Ministerstva financí ČR v odvětví stravování a pohostinství by teoreticky podle revidovaných národních účtů měl výnos DPH činit 11 mld. Kč, ovšem podle údajů ze systému ADIS bylo stravovacími zařízeními odvedeno 1,6 mld. Kč. Při statickém posouzení to indikuje potenciální daňový únik ve výši 9,4 mld. Kč (MF, 2015).

Elektronická evidence tržeb se v oboru ubytování dotkne zhruba 8,9 tis. aktivních podnikatelských jednotek a v oboru stravování a pohostinství 51,5 tis. aktivních podnikatelských jednotek. V konečné fázi by mohla elektronická evidence tržeb v České republice zasáhnout 500 - 600 tis. podnikatelských jednotek. Ministerstvo financí ČR předpokládá, že celkový makroekonomický dopad na výši cen v důsledku zavedení elektronické evidence tržeb bude nízký a navýšení nezaměstnanosti nebude významné.

Protože v případě stravovacích zařízení se předpokládá nejvyšší relativní výskyt nepřiznaných tržeb, je navrhováno snížení sazby DPH, aby došlo ke zmírnění negativních dopadů. Na služby restaurací a pohostinství, s výjimkou prodeje nápojů s obsahem alkoholu, je navrženo zavedení sazby ve výši 15 % místo současných 21 %. Tímto krokem se zároveň odstraní stávající disproporce u tohoto druhu služeb, kdy plátcí mají nárok na odpočet ve výši 15 % a odvádí 21 %. Uvažuje se rovněž o zavedení jednorázové speciální slevy na dani z příjmů ve výši 5 tis. Kč, která představuje určitou

formu kompenzace za pořízení nezbytných elektronických zařízení pro nejmenší podnikatele. Snížení sazby DPH u stravovacích služeb sníží příjmy veřejných rozpočtů oproti současnému stavu o cca 0,5 mld. Kč, zavedení slevy bude mít negativní dopad ve výši 1 mld. Kč. V oboru stravování a pohostinství se očekává, že dojde k předpokládanému nárůstu tržeb o 27 % oproti současnému stavu, což odpovídá 16,1 mld. Kč. Dodatečný příjem na DPH za tento obor by mohl činit 0,8 mld. Kč.

V České republice se výzkumu stínové ekonomiky a práci na černo věnoval M. Fassmann. Kvůli problematickému sběru relevantních dat této problematice u nás dosud nebyl realizován komplexní průzkum. Výsledky šetření jsou ve své podstatě a rozsahu unikátní. V posledních letech sílí tlak ze strany vládních orgánů o omezení a regulaci těchto jevů. Tomu má sloužit například i elektronická evidence tržeb, pomocí které chce stát předcházet jevům jako je zasahování do pokladních a účetních systémů, praní peněz, nebo prodeji mimo pokladní systém. V Slovenské republice mají z důvodu předcházení stínovým jevům podniky povinně zavedené elektronické registrační pokladny a byla zřízena tzv. bločková loterie. Od roku 2015 v České republice stát například eviduje a kontroluje práci zaměstnanců na dohodu o provedení práce, jestli zaměstnanec vydělá u jednoho zaměstnavatele více než 10 000 Kč měsíčně, musí zaplatit odvody sociálního a zdravotního pojištění a daň z příjmů.

Závěr

Příspěvek se dotkl problematiky stínové ekonomiky, která patří svou povahou k velice komplexnímu jevu. Problematika aktivit stínové ekonomiky se týká celého odvětví, všech kategorií a velikostí podniků. Proto se vláda České republiky rozhodla proti těmto aktivitám bojovat. Ke snížení podílu stínové ekonomiky v oborech ubytování, stravování a pohostinství má přispět zavedení elektronické evidence tržeb. Její zavedení má dva základní cíle - omezit šedou ekonomiku a vybírat efektivněji daně (zejména daň z příjmů a DPH) a narovnat tržní prostředí v české ekonomice, kdy poctiví podnikatelé v různých oborech nejsou schopni konkurovat těm, kteří řádně neplatí daně. Toto opatření spolu s povinným registračními pokladnami nebo změnami v daňovém zatížení, mohou částečně omezit výskyt těchto jevů, ale nedokážou je úplně potlačit. Podle respondentů státní a profesní organizace v boji se stínovou ekonomikou selhávají. Důsledná kontrola, v kombinaci s nástroji prevence stínové ekonomiky a změnou v myšlení podnikatelů, jsou jediná opatření, která mohou stínovou ekonomiku potlačit.

Poděkování

Příspěvek je výstupem interního projektu Vysoké školy hotelové v Praze SVP2.2013 MDL Stínová ekonomika v subsystémech cestovního ruchu se zaměřením na hotelnictví a pohostinství.

Použitá literatura:

Český statistický úřad (2015). *Klasifikace ekonomických činností (CZ-NACE)*. Retrieved from https://www.czso.cz/csu/czso/klasifikace_ekonomickych_cinnosti_cz_nace

Fassmann, M. (2007). *Stínová ekonomika a práce na černo*. Praha: Briggs & Co.

Kearney, A. T., Schneider, F. (2015). *Šedá ekonomika v České republice - jak platební systémy pomáhají zmenšovat objem šedé ekonomiky*. Praha: Visa Europe.

Ministerstvo financí ČR. *Závěrečná zpráva hodnocení dopadů regulace RIA - návrh zákona o evidenci tržeb* (2015). Retrieved from <https://apps.odok.cz/kpl-detail?pid=KORN9TEC3YTP>

Petr, M. (2014, December 11). V šedé ekonomice se točí stamiliardy. Tvoří 16 procent českého HDP. *Lidové noviny*, Retrieved from <http://byznys.lidovky.cz>

Tománek, T. (2015, June 3). Plán na zavedení elektronické evidence? *Lidové noviny*. Retrieved from <http://byznys.lidovky.cz>

CONTROLLING A METODA NEUSTÁLÉHO ZLEPŠOVÁNÍ CONTROLLING AND CONTINUOUS IMPROVEMENT

Lukáš Kruml, Josef Novotný

Univerzita Pardubice

Lukas.Kruml@student.upce.cz, Josef.Novotny@upce.cz

Klíčová slova:

controlling – kontinuální zlepšování – integrované řízení – PDCA model – řízení změny

Keywords:

controlling – continuous improvement – integrated management – PDCA model – change management

JEL classification: D22

Abstract:

Paper deals with controlling as one of the most important tools (approaches) of corporate management. It analyzes the possibilities of use of controlling to promote continuous improvement as one of the basic principles of integrated management. It also shows the connection of controlling system with individual phases of Deming PDCA cycle and the importance of controlling process in creation and sharing of data, information and knowledge. The graphic model shows the mutually, synergicly beneficial linking of controlling and basic methods of management changes, such as Kaizen, Lean and Reengineering, which together support the principle of continuous improvement.

Úvod a metodika

V dnešním turbulentním, nespojitém a vysoce konkurenčním prostředí, kde je třeba se permanentně vyrovnávat s problémy spojenými se stále probíhající ekonomickou a dluhovou krizí, je management organizace velmi složitý a náročný proces. O to více, pokud se jedná o tzv. integrovaný management, tedy spojení managementu kvality, řízení bezpečnosti a ochrany zdraví při práci a environmentálního managementu. Manažeři mají možnost ke své obtížné práci využívat celou škálu různých manažerských nástrojů, které by jim řízení měly ulehčit a zefektivnit jej.

Stále častějším trendem manažerských systémů, zejména u malých a středních podniků, je dnes implementace controllingu nebo alespoň jeho základních principů. Controlling lze prakticky aplikovat na jakékoli firemní oblasti a velikost jeho přínosu pak závisí především na vhodném propojení s dalšími používanými manažerskými nástroji. Vhodnost a možnosti využití controllingu v organizaci ve spojení s integrovaným

managementem a zejména tzv. neustálým zlepšováním, jako jednoho z jeho základních principů, jsou tématem tohoto příspěvku.

Cílem článku je rozebrat a zhodnotit možné využití controllingových procedur při podnikovém řízení ve vztahu k integrovanému managementu z pohledu neustálého zlepšování, jako klíčového principu managementu jakosti, BOZP a environmentálního managementu.

1. Rešerše

1.1. Controllingový systém

Definovat jednoznačně pojem controlling je dosti problematické, neboť v odborné literatuře existuje nespočetné množství relativně odlišných vysvětlení tohoto termínu od různých zahraničních, ale i českých autorů. Jednou z příčin tohoto stavu je také jistě obtížný anglický překlad slova controlling, ke kterému lze v běžné řeči přiřadit až 50 významových ekvivalentů.

Základem pojmu controlling je slovo „to controll“, jenž bývá nejčastěji chápáno ve významu kontrolovat nebo ovládat (řídit). Controlling je některými autory skutečně chápán pouze jako samotná kontrola, tedy jako finální funkce systému řízení. Jiní se na tuto problematiku dívají mnohem obsáhleji. Freiberg (1996) např. říká, že controlling představuje specifickou koncepci podnikového řízení založenou na komplexním informačním a organizačním propojení plánovacího a kontrolního procesu. To znamená, že controlling není jen kontrola, ale určitý přístup k systému řízení, způsob ekonomického managementu podniku, který je orientován do budoucnosti. Někdy se dokonce hovoří o jakési manažerské filozofii založené na řízení podle odchylek. Základní rozdíl mezi kontrolou a controllingem vidí Eschenbach (2004) v přidané hodnotě spočívající v hodnocení a navrhování korigujících změn, nápravných a preventivních opatření k odstranění odchylek a dosažení či úpravě plánovaného cíle v budoucnosti. Kontrolu tak lze označit za jakýsi subsystém controllingu.

Operativní controlling se soustředí na kratší časovou periodu, obvykle do jednoho roku. Jeho hlavním úkolem je optimalizace podnikových činností a procesů, která vede k zefektivnění řízení tvorby zisku. Dochází zde k neustálému srovnávání reality (skutečně dosažených výsledků) a plánů (cílových, plánovaných výsledků), zjišťování případných odchylek a návrhu opatření, která mají zajistit naplnění operativních cílů, což přispívá k naplnění organizační strategie (Becker, 2011).

1.2. Princip neustálého zlepšování

Neustálé zlepšování, jak již sám název napovídá, je přístup, který by měl zajišťovat permanentní, nikdy nekončící proces zlepšování. Většinou se ale nejedná o nějaké dramatické zlepšení či naprosto zásadní inovaci. Mnohem výstižnějším vyjádřením je

provádění neustálých změn, a to spíše menšího charakteru. Tyto změny jsou vyvolávány neustále se měnícím vnitřním prostředím firmy, ale především turbulentními proměnami dnešního externího okolí každé organizace. Ať už jejího mikro nebo makro okolí. Jedná se tedy o neustálé změny v jakýchkoli podnikových oblastech, tak aby tyto změny co nejvíce reflektovaly a přizpůsobily se proměnám v okolních i vnitropodnikových podmínkách.

Změny (zlepšení) jsou většinou malé, ale velmi četné. Čas od času jsou pak doplněny nějakou větší až zásadní inovací, kterou podporují a doplňují. Obecně nejrozšířenějším přístupem postupného malého zlepšování je metoda Kaizen. Tento systém kontinuálního zlepšování, zahrnující všechny dotčené pracovníky, vyjadřuje úsilí o neustálá zlepšení v podniku, která se však nerealizují jednorázovými velkými inovačními skoky, ale postupným zdokonalováním i těch nejmenších detailů. (Bogdănoiu, 2013). Pro podniky využívající prvků Kaizen je nezbytné, aby měly perfektně propracovaný systém komunikace, hodnocení a odměňování všech pracovníků.

Na druhé straně typickým představitelem velkých, skokových změn je tzv. reengineering. Ten znamená zásadní přehodnocení a radikální rekonstrukci (redesign) podnikových procesů tak, aby mohlo být dosaženo dramatického zdokonalení z hlediska kritických měřítek výkonnosti. Těmito měřítky mohou být jakékoli ukazatele a různé parametry, jako jsou např. náklady, parametry kvality a další finanční i nefinanční ukazatele výkonnosti. (Bogdănoiu, 2013). Vedle toho se také v některých podnicích aplikuje tzv. Lean Management, v rámci něhož probíhají Lean projekty větších změn, zejména ve výrobních procesech.

Naprosto klíčovým nástrojem neustálého zlepšování je Demingův PDCA model. Tento model obsahuje čtyři fáze – Plan (plánuj), Do (dělej), Check (kontroluj), Act (proved'). Často je reprezentován čtyřmi kvadranty ohraničenými kruhem, aby se zohlednila skutečnost, že vždy, když je všech čtyř prvků dosaženo, cyklus se opakuje. Obecně platí, že fáze Plan zahrnuje analýzu současné situace, shromažďování údajů a hledání způsobů, jak připravit zlepšení. Ve fázi Do jsou jednotlivé plány realizovány v souladu s plánovanými metodami z předchozí etapy. Fáze Check vyžaduje určení, zda vše (procesy) fungují tak, jak bylo plánováno, nebo zda je zapotřebí revize. V poslední etapě Act jsou navrhována opatření proti stávajícím odchylkám mezi plány a skutečnými výsledky a veškerá zlepšení a změny jsou implementovány do praxe. (Gorenflo, 2010).

2. Cesta k neustálému zlepšování

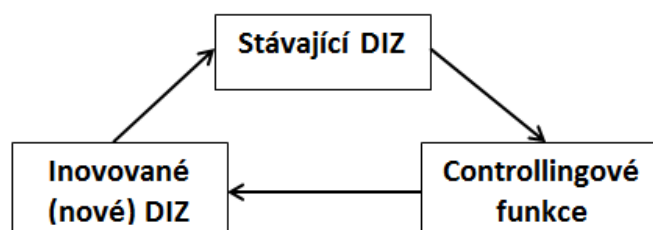
Podle mnoha studií, například (Darroch, 2005), jsou účinně řízené znalosti a procesy klíčem k inovacím, které pak mají vliv mimo jiné i na finanční výkonnost organizace. Controlling ve své podstatě vlastně také vede k neustálému vytváření inovací (zlepšení)

v zájmových oblastech podniku, a to ve formě nápravných a preventivní opatření, jejichž cílem je zabránit odchylkám. V tomto bodě lze jasně identifikovat propojení controllingového systému a Demingova PDCA cyklu neustálého zlepšování (přizpůsobování vnějším a vnitřním podmínkám společnosti). (Bhulyan, 2005). V rámci něho probíhá plánování (Plan), kdy se určují cílové hodnoty sledovaných veličin a také cesty (postupy, akce), jak jich dosáhnout. Pro plánování jsou nezbytně nutná stávající data, informace a znalosti (DIZ) podniku. V další fázi jsou plány realizovány, monitorují a měří se skutečně dosažené hodnoty sledovaných atributů (Do). Zde jsou získávána nová data a informace o sledovaných veličinách a podmínkách hospodaření podniku.

Následně je prováděna samotná kontrola (Check), při které se identifikují odchylky skutečnosti od plánu. V poslední fázi (Act) jsou tyto odchylky, jejich příčiny a důsledky analyzovány, navrhuje a posléze se realizují nápravná a preventivní opatření. Provádí se změny (inovace) z důvodu zjištěných odchylek způsobených změnou okolních či interních podmínek podniku, s čímž souvisí vznik nových DIZ. Na základě stávajících DIZ a na základě provedení controllingových funkcí (činností) jsou tedy v organizaci vytvořeny nové (inovované) DIZ, jež se zahrnou do změněného (zlepšeného) plánu, ukotví se v organizaci a stanou se stávajícími DIZ do dalšího cyklu neustálého zlepšování (Čapek, 2014).

Tato úvaha je graficky znázorněna na Obr. 1, který vyjadřuje vzájemnou vazbu controllingu a znalostního managementu. Na začátku potřebuje controllingový systém určité vstupní, stávající DIZ. Ty jsou poté na základě analýz změn podnikových podmínek, rozboru příčin a důsledků odchylek nahrazeny novými, upravenými DIZ jako výstup controllingových funkcí ve formě reportů a nápravných či preventivních opatření v zájmových oblastech. Controlling tak lze považovat za nástroj tvorby, sdílení a využívání znalostí v organizaci, stejně jako za nástroj uplatňování principu neustálého zlepšování.

OBR. 1: Vzájemná vazba controllingu a znalostního managementu v rámci neustálého zlepšování

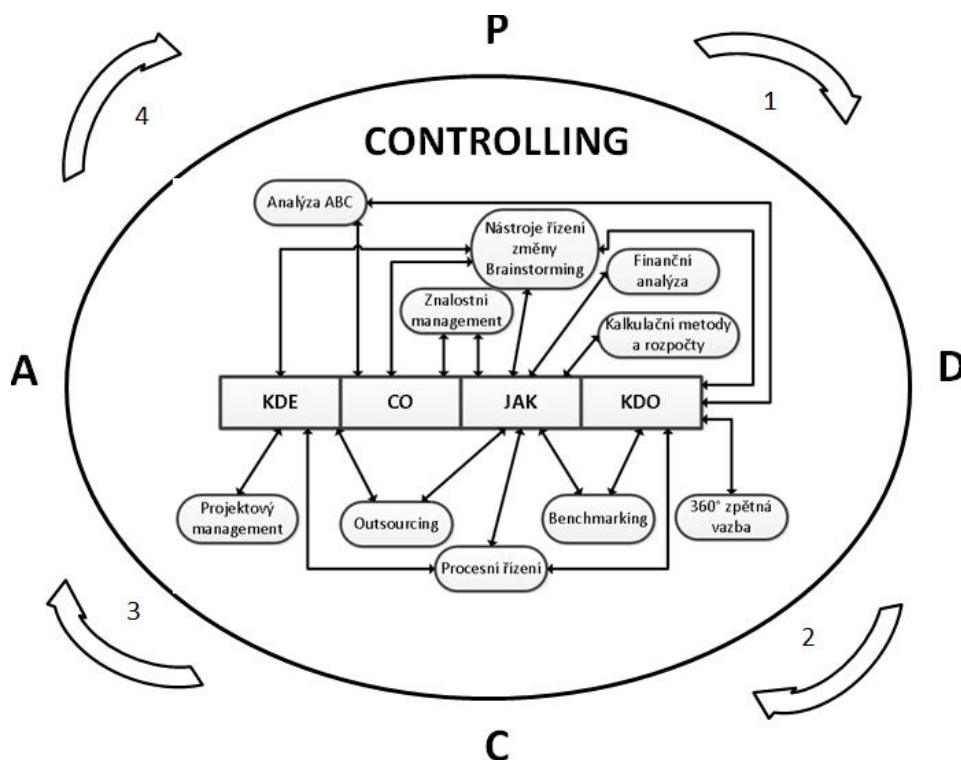


Zdroj: Vlastní zpracování (2015)

Každý podnik, který se zodpovědně zabývá řešením environmentální problematiky, ať již samostatně či v rámci pevně zakotveného integrovaného managementu v jeho systému řízení, musí nutně uplatňovat princip neustálého zlepšování. Na operativní úrovni je především důležité provádět změny a s tím související analýzy takřka na intradenní frekvenci, v závislosti na konkrétní oblasti a konkrétním problému. Takovýchto menších problémů, resp. v další fázi změn a postupných zlepšení je zejména ve větších organizacích vysoký počet. Je tedy prakticky nemožné, aby mohlo být vše, od zjišťování, přes vytváření řešení až po realizaci, v kompetenci managementu. Proto je nezbytně nutné zapojit do neustálého zlepšování všechny pracovníky. Nejvýhodnější metodou malých, neustálých změn v krátkém období je tedy nepochybně Kaizen.

Strategické velké změny, z velké části iniciované výsledky těch menších, pak musí již plně řídit vrcholové vedení podniku ve spolupráci s nižším managementem a dalšími kompetentními pracovníky. Těchto radikálních přeměn je jen zlomek, jejich výsledek má však zcela zásadní dopad na fungování nejen dané zájmové oblasti, ale i podniku jako celku. Zde již nastupují časově násobně náročné projekty Reengineeringu či Leanu. Controlling může všechny tyto metody synergicky využít. Jednak operativní controlling pro běžné analýzy a provádění opatření proti krátkodobým odchylkám plánu a skutečnosti. Taktéž pak strategický controlling pro strategické analýzy a klíčové změny v podniku. Lze tedy v podstatě říci, že controlling je v tomto směru jakýsi integrační prvek metod neustálého zlepšování a obecně managementu změny.

Na následujícím Obr. 2 je graficky znázorněn controllingový systém, jehož základ tvoří čtyři perspektivy (otázky). Tyto perspektivy jsou vzájemně propojeny s vybranými manažerskými nástroji, které by měly pomoci zlepšit práci controllerů a manažerů v jednotlivých sférách řízení. I přesto, že většinu metod lze propojit s více než pouze jednou perspektivou, jsou zde vyjádřeny jen ty nejdůležitější a nejprínosnější vztahy. Nástroje managementu změny jsou však přínosné napříč všemi perspektivami controllingu. Následně je naznačen Demingův cyklus neustálého zlepšování jako jakýsi rámec controllingových aktivit a společný smysl controllingu i managementu změn.

OBR. 2: Controllingový systém v propojení na jiné manažerské nástroje

Zdroj: Vlastní zpracování (2015)

3. Diskuze a závěr

Na základě literárního přehledu a analýzy teoretických základů je možné identifikovat propojení controllingového systému a Demingova PDCA cyklu neustálého zlepšování a jeho fází. Provedení controllingových činností vyžaduje stávající data, informace a znalosti (vstupní) a iniciuje vznik nových (inovovaných) DIZ, které lze chápat jako výstup controllingových funkcí. Controlling lze považovat za nástroj pro vytváření, sdílení a využívání znalostí v organizaci. Implementace znalostí, jakož i řízení procesů podporuje úlohu a význam controllingového systému v bodě uplatňování neustálého zlepšování v organizaci.

Dále lze doporučit při uplatňování principu neustálého zlepšování, nejen v rámci environmentálních otázek, propojení controllingu a metod managementu změny. Na operativní úrovni pro malé, ale postupné a nikdy nekončící změny a zlepšení například s metodou Kaizen. Ze strategického pohledu pak nástroje velkých, zásadních přeměn typu Reengineering nebo Lean. Controlling je pak v podstatě jakýsi integrační prvek metod neustálého zlepšování a obecně managementu změny. Propojení controllingového systému a metod řízení změny je oboustranně přínosné s využitím

synergického efektu. Tyto metody podporují postupné controllingové procedury v krátkém, ale i delším strategickém období. Na druhé straně také výstupy samostatných controllingových analýz mohou iniciovat malé či větší změny v podniku.

Navržený grafický model controllingového systému v propojení na jiné manažerské nástroje se vyznačuje znázorněním jednotlivých možných vazeb vybraných nástrojů a controllingových perspektiv. Příspěvek se detailněji věnuje pouze základním metodám managementu změny. Manažerské přínosy, vytvořené synergickým propojením těchto metod, jsou naznačeny spíše v obecné rovině a konkrétní typy a zejména výše benefitů závisí pak na individuálních specifikách a možnostech dané organizace. Model je třeba do budoucna dále rozvíjet. Vhodná je zejména podrobnější analýza dalších vazeb a stanovení styčných bodů a podmínek, za kterých jsou tato propojení užitečná.

Použitá literatura:

Becker, W. et al. (2011). Controlling as a science in Germany. *Singidunum Revija*, Vol. 8 (2), p. 40-54. ISSN 1820-8819.

Bhulyan, N., Baghel, A. (2005). An overview of continuous improvement: from the past to the present. *Management Decision*, 43 (5), p. 761 – 771.

Bogdănoiu, C. (2013). Bussines Process Reengineering Method versus Kaizen Method. *The 6th International Conference on Advanced Researches in Management, Finance and Accounting*. Craiova.

Čapek, Z. (2014). Controlling v managementu a řízení projektů MSP. *Controlling in SMEs – Beyond Numbers*, Praha: Proceedings of The International Conference. s. 103-119. ISBN 978-80-7408-086-9.

Collison, C. (2005). *Knowledge management*. Brno: Computer Press. ISBN 80-251-0760-4. pp 18 – 20.

Darroch, J. (2005). Knowledge management, innovation and firm performance. *Journal of Knowledge Management*, Vol. 9, Iss: 3, pp 101 – 115.

Eschenbach, R. (2004). *Controlling*. Praha: ASPI Publishing. ISBN 80-7357-035-1. pp 534 – 535.

Freiberg, F. (1996). Finanční controlling. Praha: Management Press. ISBN 80-85943-03-4. pp 10.

Gorenflo, G., Moran, J. W. (2010). The ABCs of PDCA. *PHP - Performance Management*. Retrieved from http://www.phf.org/resourcestools/Documents/ABCs_of_PDCA.pdf.

EFEKTIVNÍ VYUŽITÍ FIREMNÍ SOCIÁLNÍ SÍTĚ EFFECTIVE USE OF ENTERPRISE SOCIAL NETWORK

Markéta Kubálková

Vysoká škola ekonomická v Praze

kubalm@vse.cz

Klíčová slova:

firemní sociální síť – cloud computing – příspěvky

Keywords:

Enterprise Social Network – cloud computing – posts

JEL classification: D22

Abstract:

Fast and efficient communication across the company, quick and easy sharing of information and knowledge can provide an enterprise social network as one of cloud computing services. The main question is how to achieve the active involvement of employees. The aim of this paper is answer this question and suggest recommendations for effective involvement of employees.

Úvod

V současnosti stále více firem využívá předností služeb cloud computingu ke zvýšení své konkurenceschopnosti. Je důležité, aby firemní struktury pružně reagovali na změny, na požadavky uvnitř firmy i z vnějšího prostředí. Komunikace je zde klíčovým prvkem, zaměstnanci musí účinně spolupracovat, sdílet informace napříč organizací, zvláště velké firmy jsou si této potřeby vědomy. Rychlou a efektivní komunikaci napříč firmou, rychlé a snadné sdílení informací a znalostí může zajistit firemní sociální síť (Enterprise Social Network – ESN). Firemní sociální síť účinně přispívá k zefektivnění komunikace pouze v případě, že zaměstnanci jsou aktivně zapojeni. Problémem je, aby se firemní sociální síť nestala pouze pasivním nástrojem interní komunikace a prostředky na zavedení a provozování firemní sociální sítě nebyly promarněny.

1. Literární rešerše

Je cloud computing v současnosti rozšířenou službou a má dále růstový potenciál? Dle informací Českého statistického úřadu v roce 2014 (ČSÚ, 2015) ve 47,4 % velkých firem využívají zaměstnanci k práci počítač, 39,9 % firem pak počítač připojený k internetu. 99,5 % velkých firem v České republice je připojeno k internetu. Statistiky za rok 2014 dále ukazují (ČSÚ, 2015), že v České republice placený cloud computing používá 15,2 % firem (s 10 a více zaměstnanci). Z toho velkých firem, kdy za velkou

firmu považujeme firmu s 250 a více zaměstnanci (Veber, 2012), využívá placený cloud computing 19,4 % firem. 13,7 % firem pak využívá sdílený cloud computing a 10,1 % firem využívá prostředky cloud computingu vyhrazené pro firmu. V Evropské unii v roce 2014 využívalo služby cloud computingu 19 % firem (např. na Slovensku je to také 19 %, nejvíce využívají tyto služby firmy ve Finsku - 51 % firem). (ČSÚ, 2015) Celosvětově výdaje na služby veřejných cloudů v roce 2014 činily přibližně 55 miliard amerických dolarů, dle průzkumu společnosti IDC by měly v roce 2018 vzrůst až na 127 miliard. Roční růst výdajů tak bude činit téměř 23 %, což je cca šestinásobek průměrného růstu výdajů v oblasti informačních technologií. (BusinessIT, 2015)

Mezi služby cloud computingu řadíme: mailový a komunikační server, sdílení kalendářů a kontaktů, sdílená úložiště a nástroje pro spolupráci, videokonference, hlasové konference, chaty, kancelářský balík, webové servery, firemní sociální sítě a nástroje pro práci se sociálními sítěmi, řízení vztahů se zákazníky (CRM). V příspěvku se zaměřuji cíleně na firemní sociální síť. „Podle konzultační společnosti Gartner bude mít do dvou let přes 50% velkých firem vlastní firemní sociální síť a třetina ji bude brát minimálně tak důležitou, jako je dnes e-mail nebo telefon.“ (Sales2Win, 2015). Do statistických údajů si přidejme údaj společnosti Microsoft o využívání sociální sítě Yammer. Dle informací společnosti Microsoft využívá Yammer více než 500 000 předních světových společností, 85 % společností ze žebříčku Fortune 500. (Microsoft, 2015)

Firemní sociální síť zcela mění podobu komunikace mezi zaměstnanci firmy a usnadňuje spolupráci. Do komunikace je v případě úspěšného nasazení zapojena celá organizace (Hoyle, 2015). Využití firemní sociální sítě umožňuje komunikovat pružněji, než zajišťuje běžně využívaná e-mailová komunikace. Zaměstnanci mohou snadno komunikovat napříč týmy a vytvářet tak efektivní struktury – které nejsou vázané na hierarchickou strukturu firmy. Zaměstnanci sdílí informace a tvoří znalostní bázi, zvyšuje se informovanost zaměstnanců. Rovněž důležitá je snadná reakce na sdílené informace, získání zpětné vazby přispívá k vyšší efektivitě řízení. Nezanedbatelná je i tvorba a prohlubování mezilidských vztahů na pracovišti, vytváření pocitu sounáležitosti. Pro tyto účely není vhodné využívat veřejné sociální sítě (např. Facebook), komunikace mezi zaměstnanci může obsahovat interní údaje, které není vhodné volně zveřejňovat. Současně jedním z požadavků firem je oddělit soukromou a pracovní sféru zaměstnanců. Na druhou stranu se firemní sociální síť svou strukturou, vzhledem a možnostmi inspirují veřejnými sociálními sítěmi, jejich využívání je pak pro zaměstnance intuitivní, není potřeba je speciálně zaškolovat pro práci s firemní sociální sítí. Stejně jako veřejná sociální síť umožňuje i firemní síť přispívat, snadno odpovídat na příspěvek, sdílet příspěvek, označovat příspěvek, který se uživateli líbí. Vytvářet skupiny a v rámci skupiny sdílet informace, poznámky či soubory. Skupiny mohou být veřejné, do kterých se může volně připojit kdokoli z firmy, a soukromé, do kterých musí být připojení schváleno administrátorem skupiny.

Jednou z prvních sociálních sítí je Theglobe.com (byla založena 1995). Postupně vznikaly další firemní sociální sítě, nyní je možné dohledat 44 firemních sociálních sítí. Za všechny jmenujme Yammer (Microsoft), Chatter (SalesForce), Jive (společnost Jive), LotusLive (IBM), SAP Jam (SAP), Tibbr (Tibco Software), Social Cast (společnost VMware).

2. Výsledky

V rámci výzkumnému tématu Efektivnost cloudových řešení (využití dat generovaných v cloudových řešeních pro strategické řízení podniku, business intelligence) řeším otázku efektivního využití firemní sociální sítě a identifikování typu sdílených příspěvků. Cílem je sestavit doporučení pro efektivní zapojení zaměstnanců. Důraz je kladen (Li, 2015) na zapojení vedení firmy, naslouchání zaměstnancům, otevřenost názorům zaměstnanců, na rychlou reakci, zpětnou vazbu, sběr informací. Za důležité je považováno zacílení na sdílení informací (Hoyle, 2015). Tato doporučení mohou být obecně platná s přihlédnutím k specifikům jednotlivých regionů.

2.1. Šetření ve firmách používajících firemní sociální síť

Východiskem je dotazníkové šetření uskutečněné v rámci výzkumnému tématu Efektivnost cloudových řešení zaměřené na využívání firemní sociální sítě Yammer a její přínos pro interní komunikaci, a to ve firmách, kde je zavedena. Probíhalo v březnu až dubnu 2015 (Svobodová, 2015). Bylo osloveno 52 firem využívajících firemní sociální síť, do vyhodnocení postoupilo 15 dotazníků (byly osloveny všechny firmy působící v České republice, u kterých bylo zjištěno, že firemní sociální síť Yammer ve firmě nasadily). Převažovaly velké firmy (66 %). Jako hlavní nástroj komunikace ve firmě by označen e-mail (i přesto, že firemní sociální síť byla ve firmě zavedena). V téměř polovině firem (47 %) aktivně využívá firemní sociální síť méně než 20 % zaměstnanců, přičemž sám respondent využívá firemní síť nejčastěji několikrát týdně (47 %). Polovina respondentů uvádí, že zavedením Yammeru došlo k zefektivnění komunikace mezi zaměstnanci. Uvádí výhody využití firemní sociální sítě – a to jednoduchou neformální komunikaci, rychlé a efektivní sdílení informací (bez ohledu na geografickou polohu), efektivní koordinaci pracovních skupin a globálních projektů. Jako nevýhody respondenti uvedli nutnost přihlašování a problém se zapojením a aktivizací zaměstnanců.

Závěr: I přesto, že firma disponuje firemní sociální sítí, hlavním nástrojem komunikace je e-mail. Aktivně ji využívá jen pětina zaměstnanců. Přesto respondenti vidí výhody a potenciál využití firemní sociální sítě, zmiňují otázku, jak aktivizovat zaměstnance.

2.2. Identifikace typu sdílených příspěvků

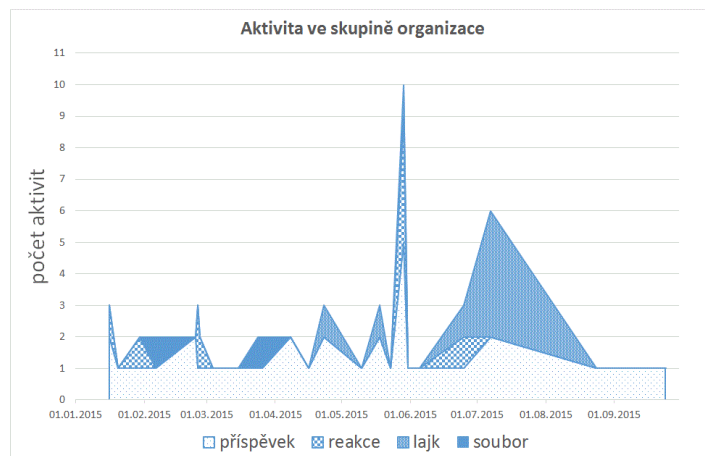
Firemní sociální síť Yammer je součástí Office 365, cloudové služby využívané na VŠE. Testována byla od prosince 2014. Sledovaným obdobím je leden 2015 až září 2015.

Od ledna 2015, kdy je firemní sociální síť používána, se zapojilo 588 uživatelů. Bylo založeno 43 skupin, z toho 26 soukromých skupin. Nejvíce členů má skupina FMV (skupina Fakulty mezinárodních vztahů, ve které jsou zveřejňovány aktuality z fakulty, nabídky stáží apod.) – 119 členů, dále skupina 2SE440 Regionální trhy (slouží ke komunikaci vyučujících a studentů daného předmětu) – 93 členů, skupina Office 365 (novinky a zajímavosti o Office 365) – 75 členů. Analyzována byla aktivita za celou organizaci a vzhledem k počtu členů rovněž skupina FMV, jako zástupce úzce cílené skupiny dále skupina 2SE440 Regionální trhy. Uživatelé využili následující aktivity: založení skupiny, přidání příspěvku, reagování, lajkování (To se mi líbí), sdílení souboru.

a) Analýza skupiny organizace k 30. 9. 2015

Ve skupině organizace je 588 členů. Aktivně se zapojilo 65 uživatelů, tj. 11,5 %. Uživatelé vložili 42 příspěvků, 10 reakcí, 10krát byl příspěvek označen volbou To se mi líbí. Vývoj v čase 1. 1. 2015 až 30. 9. 2015 je prezentován v obr. 1. Vyšší aktivita v červnu a červenci 2015 souvisí se zvýšenou aktivitou 4 uživatelů.

OBR. 1: Aktivita ve skupině organizace (1. 1. 2015 – 30. 9. 2015)



Zdroj: Vlastní zpracování - Yammer skupina Celá společnost

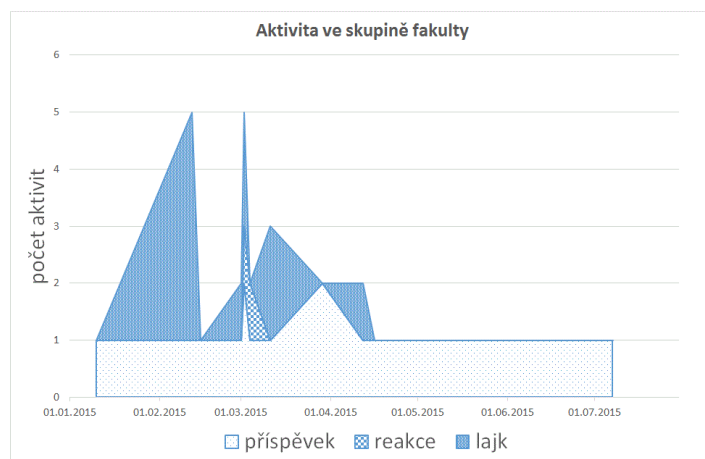
Příspěvky obsahují následující informace (pořadí dle četnosti výskytu): sdílení zajímavých informací z webových stránek včetně odkazu na článek, sdílení informací mimo VŠE, sdílení informací z VŠE, komunikace o otázkách chodu organizace, otázky studentů ke studiu, osobní sdělení. Nejúspěšnějším příspěvkem je vtipné osobní sdělení studenta, které vyvolalo 4 reakce.

Závěr: Příspěvky ve skupině celé organizace jsou plošné informace určené všem uživatelům firemní sociální sítě. Příspěvky nejsou konkrétně cílené, jejich důležitost není vysoká, i když rozšiřují informovanost uživatelů. Potenciál vyvolat reakci má příspěvek osobního charakteru, nikoli plošné informační sdělení, případně příspěvek ze zákulisí organizace.

b) Analýza skupiny FMV k 30. 9. 2015

Ve skupině FMV je 119 členů. Aktivně se zapojilo 26 uživatelů, tj. 21,8 %. Uživatelé vložili 14 příspěvků, 10krát byl příspěvek označen volbou To se mi líbí, 2 reakce. Vývoj v čase 1. 1. 2015 až 30. 7. 2015 (grafické zpracování do konce července, v srpnu a září 2015 neproběhla ve skupině žádná aktivita) je prezentován v obr. 2. Vyšší aktivitu, znázorněnou v grafu, zajistilo vedení fakulty informováním o dění na fakultě.

OBR. 2: Aktivita ve skupině FMV (1. 1. 2015 – 30. 7. 2015)



Zdroj: Vlastní zpracování - Yammer skupina FMV

Příspěvky obsahují následující informace (pořadí dle četnosti výskytu): sdílení informací z fakulty vedením fakulty, sdílení zajímavých informací z webových stránek včetně odkazu na článek, výzva k účasti na šetření, dotazy. Nejúspěšnější příspěvek se týkal nového cyklu přednášek za účasti externích odborníků, vyvolal 3 reakce.

Závěr: Příspěvky ve skupině fakulty cílí na zaměstnance a studenty fakulty. Rozšiřují informovanost uživatelů. Potenciál vyvolat reakci má zajímavá nabídka či informace o úspěších.

c) Analýza skupiny 2SE440 k 25. 10. 2015

Ve skupině 2SE440 je 94 členů. Skupina je cíleně založena pro informování studentů a sdílení informací mezi vyučujícími a studenty, založena byla na začátku semestru 21. 9. 2015. Analyzované období je proto 21. 9. 2015 až 25. 10. 2015. Aktivně se zapojili 3 uživatelé (hlavním příspěvatelem je vyučující), z příspěvků je zřejmé, že jde

spíše o jednostranný tok informací od vyučujícího ke studentům, příspěvek byl vkládán téměř každý pracovní den sledovaného období. Celkem bylo vloženo za sledované období 19 příspěvků s odkazem na soubor či webový článek, 4 informační příspěvky, byly zaznamenány 2 reakce a 3 označení To se mi líbí. Sdíleno bylo 6 souborů.

Závěr: Příspěvky ve skupině předmětu cílí na studenty předmětu. Skupina slouží jako informační zdroj studentů, příspěvky jsou vkládány ve vysoké frekvenci. Účastníci skupiny mají aktuální informace a současně se mohou snadno vracet ke starším informacím. Sdílené soubory jsou dostupné na jednom místě.

3. Diskuse

K otázce efektivního využití firemní sociální sítě byli osloveni experti v dané oblasti – majitel firmy nasazující cloudové technologie (včetně sociální sítě Yammer) a zajišťující jejich efektivní využití ve velkých firmách – zvláště bankovních institucích, vedoucí technického oddělení velké nadnárodní firmy působící v ČR využívající firemní sociální síť, systémový integrátor z VŠE. V rámci rozhovorů vyplynuly následující doporučení. Zaměstnanci nezačnou firemní sociální síť využívat, pokud k tomu nebudou cíleně vyzváni a informováni o možnostech – k tomu se v praxi využívá mailing, informace na nástěnkách, úspěšně např. v jídelně (příklad z bankovní instituce). Současně musí vidět zapojení vedení firmy či vedoucích pracovníků. Největším problémem pro zaměstnance je překonat ostych a vložit první příspěvek. Je doporučováno vedoucím pracovníkům na příspěvek zaměstnance v brzké době reagovat a ocenit vložení příspěvku. Vedení musí dobře komunikovat záměr – pro zaměstnance musí být přehledné, který informační zdroj má být použit pro konkrétní typ informace – např. zda využít intranet či sociální síť. Nejúspěšnější jsou vysoce aktuální příspěvky s interními informacemi či sdílené humornou formou (bankovní instituce, škola). Pokud zaměstnanci necítí nutnost komunikace, je jejich aktivizace obtížná a vyžaduje velkou angažovanost vedení a to je důvodem častého nevyužívání potenciálu nasazené firemní sociální sítě. Otázkou pak je prvotní impulz, proč se firma rozhodla firemní sociální síť zavést – nezdá se, že by to bylo důvodem následování konkurence či úspěšných firem.

Závěry

Firmy cítí nutnost zlepšit komunikaci a sdílet informace, firemní sociální síť může být dobrou volbou. Bez aktivního zapojení uživatelů však očekávání nebudou naplněna. Identifikované typy sdílených příspěvků jsou příspěvky odkazující na informace z internetu (zveřejněné na webových stránkách), dále informační příspěvky – sloužící k předávání informací či znalostí, interní informace firem, sdílení souborů či odkazů na soubory. Nejúspěšnější příspěvky vyvolávající reakce v podobě odpovědí či označení jsou zajímavé interní informace a vtipné příspěvky či příspěvky s osobním sdělením.

Na základě uvedených zjištění předkládám následující doporučení pro efektivní využití firemní sociální sítě a aktivizaci zaměstnanců: a) Informovat zaměstnance o nasazení firemní sociální sítě a o možnostech využití. Lze distribuovat papírovou formou (letáčky, nástěnky), elektronickou formou (informační e-mail, informace na intranetu, vývěsky v informačním systému). b) Zapojit vedoucí pracovníky – musí být příkladem, který budou zaměstnanci následovat. Přispěje-li management firmy, osmělí se i řadový zaměstnanec. c) Zdůraznit příklady dobré praxe (možné využít reference poskytovatele). Následování leadrů může být dobrou motivací pro aktivní zapojení. d) Podpořit prvotní zapojení zaměstnanců, ohodnotit vložení příspěvku, reagovat na příspěvky v krátkém čase, poskytnout zpětnou vazbu. e) Větší potenciál zaujmout mají příspěvky cílené, proto je vhodné vytvořit skupiny dle struktury organizace, dle pracovních týmů či dle zájmů. Důležité je ponechat uživatelům možnost vytvářet soukromé skupiny, aby firemní sociální síť pružně sloužila komunikaci.

Použitá literatura:

BusinessIT: *Růst využití cloudů: Proč jsou tak populární?* Retrieved October 26, 2015 from <http://www.businessit.cz/cz/rust-vyuziti-cloudu-proc-jsou-tak-popularni.php>

Český statistický úřad: *Informační společnost v číslech*. Retrieved October 16, 2015 from Dostupné z: <https://www.czso.cz/csu/czso/informacni-spolecnost-v-cislech-2015>

Hoyle, R. (2015). *Informal learning in organizations: how to create a continuous learning culture*. 1st Edition. Philadelphia: Kogan Page, pages cm. ISBN 978-074-9474-591.

Li, C. (2015). *Why No One Uses the Corporate Social Network*. In: Harvard Business Review. Retrieved October 26, 2015 from <https://hbr.org/2015/04/why-no-one-uses-the-corporate-social-network>

Microsoft: *Yammer. Lepší týmová spolupráce díky Yammeru*. Retrieved October 28, 2015 from <https://products.office.com/cs-CZ/yammer/yammer-business-benefits>

Perez, J. C. *Study: Enterprise Social Networks Failing to Meet Expectations*. Retrieved October 29, 2015 from http://www.pcworld.com/article/250785/study_enterprise_social_networks_failing_to_meet_expectations.html

Sales2Win: *ČSOB - firemní sociální síť*. Retrieved October 17, 2015, from <http://www.sales2win.eu/o-nas/clanky-a-publikace/csob-clanek-firemni-socialni-sit>

Svobodová, A. (2015). *Využití vnitropodnikové sociální sítě Yammer a jeho přínos pro interní komunikaci*. Praha. Bakalářská práce. Vysoká škola ekonomická v Praze. Vedoucí práce Ing. Markéta Kubálková, Ph.D.

Veber, J., Srpová, J. (2012). *Podnikání malé a střední firmy*. 3., aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada, 332 s. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-4520-6.

**PODNIKAT V SEKTORU OSOBNÍCH SLUŽEB VYŽADUJE ZNALOST
FORMY PODNIKÁNÍ
BUSINESS IN THE FIELD OF PERSONAL SERVICES REQUIRES
KNOWLEDGE OF BUSINESS FORMS**

Věra Levičková

Vysoká škola hotelová v Praze 8, spol. s r.o.

levickova@vsh.cz

Klíčová slova:

podnikání – podnikatel – živnost – živnostenské oprávnění

Keywords:

entrepreneurship – entrepreneur – business – trade licence

JEL classification: K2, M2

Abstract:

At present we commonly encounter such concepts as entrepreneur, entrepreneurship. These are attributes of market economy. As a consequence of transformations that our country has passed through, entrepreneurship has become a common part of our life. Entrepreneurship requires particular preconditions – economic, as well as social and technical ones. To be successful at its beginning it is primarily important to be oriented in the process of the foundation of an economic unit. Willingness to do business is linked with risks that create a barrier for this activity. To have an intention of beginning entrepreneurship is conditioned by awareness of terms and possibilities that enable us to run such profitable activity. The contribution presents the economic and legal situation in doing business in the Czech Republic.

Úvod

Pro objasnění významu pojmu podnikatel se musíme obrátit do historie. V původním pojetí podnikatel představoval zprostředkovatele či prostředníka pro obchody mezi řemeslníky, občany, ale i pro šlechtu, případně panovníka. Postupně se tento pojem stal slovem v běžné komunikaci, v podstatě zdomácněl a používáme ho pro označení ekonomicky aktivní jednotky v hospodářství. Interpretace podnikání ovšem není zdaleka tak jednoduchá a můžeme se setkat s různými pojetími a výklady. Ekonomické pojetí chápe podnikání jako proces aktivního zapojení ekonomických zdrojů a dalších aktivit s cílem navýšit jejich původní hodnotu. S právním pojetím podnikání jsme se mohli setkat v obchodním zákoníku, v současné době v novém občanském zákoníku č. 89/2012 Sb. (dále NOZ), kdy je tento proces vnímán jako soustavná činnost podnikatele na vlastní riziko za účelem dosažení zisku. V psychologickém pojetí

převažuje pohled seberealizace. Jedná se o činnost, která je založena na motivaci něčeho dosáhnout, nemusí se vždy primárně jednat o zisk, ale například o pocit uspokojení, který je hnací silou pro cílenou aktivitu. Podnikatelské subjekty vytváří pracovní místa, a tím ovlivňují životní úroveň společnosti. Podnikání nepřináší jen zisky, ale má daleko širší společensko ekonomický význam. Podnikatel je osoba, která se musí vyznačovat určitými schopnostmi a vlastnostmi. Musí být dostatečně silná převzít riziko za své podnikatelské aktivity a možnost ztráty svého vlastního kapitálu. Přebírá odpovědnost za prostředky s cílem dosáhnout lepšího finančního a osobního uspokojení. Každodenně podstupuje rizika a předpokládá jejich zvládnutí. Na základě jeho umění nacházet tržní příležitosti je schopen nastavit směr podnikatelské aktivity a podřídit tomu svoji vytrvalost a maximální nasazení.

Podnikatel svoji podnikatelskou činnost realizuje prostřednictvím cíleně uspořádaných zdrojů, práv a jiných hodnot. S podnikáním se objevuje další související pojem, a to podnik, dle NOZ závod. Jedná se o soubor všech hmotných, nehmotných a osobních složek určených k podnikání, které je nutné koordinovat, motivovat a také kontrolovat. V rámci podniku probíhá uspořádaný proces přeměny vstupů na výstupy. Podnikatel se musí seznámit s právními aspekty založení firmy. V současné době je nutné respektovat ustanovení NOZ. Osoba samostatně výdělečně činná svoji činnost realizuje podle živnostenského zákona. Podle zákona č. 90/2012 Sb., o obchodních korporacích se vymezují právnické osoby, konkrétně pak obchodní společnosti a družstva. Podnikatel je se svojí firmou spojen jménem. V případě fyzické osoby to je jeho jméno a příjmení, právnické osoby mají svůj název. Toto označení je výlučné a nezaměnitelné, tím je možná identifikovatelnost subjektu, se kterým jsme aktivity učinili.

1. Metodika, řešerše

Podnikatelem se může stát osoba fyzická i právnická po splnění řady podmínek. Obchodní společnosti procházejí etapou vlastního založení na základě společenské nebo zakladatelské smlouvy. Po jejím založení následuje zápis do veřejné sbírky listin, který vymezuje vznik obchodní společnosti a od této doby také nabývá práva a povinnosti. Důkazem toho, že se jedná o složitý proces, je najímání odborníků a specialistů, kteří za samotného podnikatele veškeré povinnosti s tím spojené zajistí a splní. Cílem příspěvku není demonstrace možných alternativ obchodních společností, ani prezentace obecně platných norem pro získání statutu podnikatele, ale zda existuje vůle pustit se do podnikání jako takového. Každý podnikatel před vstupem do podnikání musí sám zvážit své předpoklady. Rozhoduje se o konkrétní podobě podnikání, zda-li bude podnikat jako jednatel nebo si rozloží riziko formou spoluúčastí jiných osob nebo subjektů. Rozhodnutí je na podnikateli samém. Každé rozhodnutí nese riziko, které by podnikatel měl vyhodnotit z hlediska míry ohrožení. Obchodní společnosti musí splnit podmínky pro zápis do veřejného rejstříku. Fyzická osoba podniká pod svým jménem a není tak zviditelněna jako obchodní společnosti, které si naopak mohou zvolit svůj vlastní název jako velmi úspěšný marketingový nástroj. Zásadní nevýhodou fyzické osoby oproti

obchodním společností je ručení za své závazky celým svým majetkem. Právnícké osoby na rozdíl od fyzické osoby musí řešit názorové neshody mezi společníky.

Rozhodování o právní formě podnikání je striktně svázáno s legislativními normami. Živnostenské podnikání je upraveno živnostenským zákonem č. 455/1991 Sb., ve znění pozdějších novelizací. Jedná se o soubor právních úprav pro podnikatelské činnosti v tržním hospodářství. Cílem této normy je vytvoření vyváženého prostředí mezi spotřebitelem a podnikatelem. Živnostenský zákon definuje podnikatele jako osobu oprávněnou provozovat živnost. Tato osoba má tudíž živnostenské oprávnění provozovat tuto činnost soustavně, samostatně, vlastním jménem na vlastní odpovědnost za účelem dosažení zisku a za podmínek stanovených živnostenským zákonem. Živnostenský zákon vymezuje podmínky všeobecné a zvláštní, které jsou zejména specifické pro výkon konkrétních činností, rovněž pro provozování hostinských a ubytovacích služeb. Vzhledem k častým novelizacím zákona, celkem jich od svého vzniku bylo 140, vyvstává otázka, zda opravdu podnikatel je schopen sledovat všechny změny, které by měl při podnikání respektovat. Palčivějším problémem může být pochopení změn a následně se jimi řídit.

Zásadní změnu v úpravě vztahů mezi subjekty znamenal občanský zákoník č. 89/2012 Sb., který vstoupil v platnost od 1. 1. 2014. Tato norma zcela revolučním způsobem upravila legislativní prostředí v zemi. Zákon přinesl změny pro podnikatele, a to nejen svým věcným zaměřením, ale znamenal převrat v terminologii. Odborná i laická veřejnost si musela na změny zvykat. Budoucnost ukáže, zda došlo k zefektivnění a nastavil průhlednější podnikatelské prostředí.

Přes výše uvedené problémy přesto o zájmu podnikat svědčí Zpráva o vývoji malého a středního podnikání a jeho podpoře v roce 2010, více <http://www.ipodnikatel.cz>. Na každých sto obyvatel České republiky připadá 21,2 podnikatelů nebo živnostníků. V celkovém počtu ekonomických subjektů převažují malí a střední podnikatelé, tvoří zhruba 99 procent celkového počtu aktivních podniků. Malé a střední podniky mají oproti velkým podnikům řadu výhod v podobě pružnějšího přizpůsobení se trhu, vytváří prostor pro drobné inovace, nabízejí zaměstnání ve svém bezprostředním okolí, jak prokázali Veber a Šrpová (2012). Drobní podnikatelé si mohou zvolit svůj obor podnikání, mohou realizovat své sny, a tím se podílejí na zlepšení společenského klimatu ve svém regionu. Nevýhodou je bariéra při získávání kapitálu, což se odráží v zastaralém vybavení a zaostávání za trendy moderních technologií. Statistiky zveřejňované ČSÚ setrvalý trend nárůstu počtu subjektů potvrzují.

Podnikání v oboru služeb je determinováno mnoha faktory, které se mohou přeměnit v rizika. Jedná se o rizika provozní, marketingová, ekonomická, sociální, živelná, ale také legislativní. Obor pohostinství a ubytovacích služeb citlivě reaguje na bezpečnostní klima ve společnosti, které je v posledních letech ovlivněno terorismem. Od zájmu podnikat může odradit uvědomění si těchto rizik, nebo může převládnout snaha najít

formu podnikání, která by při neúspěchu znamenala co nejmenší újmu. Pro naplnění cíle příspěvku byly použity dostupné statistické zdroje zveřejňované na veřejném portálu ČSÚ a výsledky dotazníkového šetření organizovaného v rámci interního zkoumání studenty VŠH na katedře ekonomie a ekonomiky.

2. Výsledky

Podnikání je činnost, která vyžaduje splnění mnoha podmínek. Přesto o zájmu podnikat v pohostinství (živnost řemeslná) a v cestovní kanceláři (živnost koncesovaná) vypovídají dostupné statistiky zveřejněné Českým statistickým úřadem. Následující tabulka uvádí přehled o nárůstu počtu vytýpovaných živností, který kopíruje trend i let předcházejících, více www.csu.cz.

TAB. 1: Živnosti v cestovním ruchu k 30. 6. 2013 – pohostinství a cestovní kanceláře

Území	Hostinská živnost k 30.6.2013	Změna I/2 2013	Cestovní kanceláře k 30.6.2013	Změna I/2 2013
Praha hl.m.	28 966	707	546	4
Střední Čechy	21 829	247	107	2
Jihozápad	23 857	187	101	-1
Severozápad	22 737	145	107	2
Severovýchod	27 241	326	158	0
Jihovýchod	26 254	392	242	2
Střední Morava	20 082	212	129	-2
Moravskoslezsko	18 382	1 115	122	4
ČR celkem	188 382	2 365	1 512	11

Zdroj: ČSÚ (2015)

Z údajů vyplývá, že zájem o podnikání i přes recesi ekonomiky má stoupající tendenci. Nárůst počtu podnikatelských subjektů potvrzuje i následující tabulka, která přináší přehled o počtu živností bez ohledu na obor činnosti.

Ochota začít podnikat nemusí vždy korespondovat se znalostí možností a podmínek pro podnikání. V rámci absolventského projektu uskutečněného na VŠH bylo formou dotazníkového šetření na katedře ekonomie a ekonomiky zjišťováno, jaká je skutečná informovanost respondentů o zájmu a podmínkách pro podnikání. Výzkum se zaměřil na zjištění znalostí výhod i nevýhod spojených s podnikáním. Cílem bylo zjistit, zda-li jsou osoby ochotny podstoupit podnikatelská rizika. Výzkum měl přinést odpovědi na otázky, týkající se znalosti bariér pro začínající podnikatele, co je pro jejich podnikatelskou činnost největší překážkou. Otázky byly stejné jak pro ženy, tak i muže, právě odlišnost v odpovědích naznačila rozdílnost přístupu k podnikání podle pohlaví.

TAB.. 2: Počet platných živnostenských oprávnění

Počet ke dni	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2014
Celkem platných ŽO*	3 146 013	3 225 372	3 321 289	3 475 812
ŽO pro FO**	2 565 890	2 615 915	2 677 887	2 773 866
ŽO pro PO***	580 123	609 457	643 402	701 946
Podnikatelé celkem	2 293 241	2 318 690	2 344 841	2 375 752
FO	1 950 323	1 957 218	1 965 757	1 974 925
PO	342 918	361 472	379 084	400 827
Počet obyvatel	10 548 527	10 513 209	10 513 834	10 528 477
Počet ŽO na 1000 obyvatel	298,24	306,792	315,90	330,13
Podnikatelé na 1000 obyvatel	217,40	220,55	223,02	225,65
Počet ŽO na 1 podnikatele	1,37	1,391	1,42	1,46

Zdroj: ČSÚ (2015), *živnostenské oprávnění, ** fyzické osoby, *** právnické osoby

Šetření probíhalo dotazníkovou formou a získaly se odpovědi celkem od 125 respondentů. Pro vyšší vypovídací schopnost zjištěných údajů byly osoby rozděleny do třech věkových kategorií. V kategorii od 18 do 35 let bylo získáno 83 respondentů, ve skupině 36 až 50 let 21 respondentů a poslední skupinu tvořili dotázaní nad 50 let v počtu též 21. První věková skupina tak představovala víc jak dvě třetiny z celkového počtu účastníků šetření. Dotazník obsahoval celkem 15 otázek, všechny směřovaly k jednomu cíli. Zjistit, jak respondenti vnímají podnikatelské prostředí a zda jsou v konkrétních podmínkách ochotni začít podnikat. Sběr dat probíhal na přelomu března a dubna roku 2015. Významnou informací pro získání přehledu o ochotě podnikat byla odpověď na otázku, zda-li je v současnosti lepší být zaměstnancem nebo podnikatelem. Z celkového počtu 60 mužů dalo 31 přednost podnikání, naopak 29 by se raději nechalo zaměstnat. U žen je trend odlišný, z celkového počtu 65 by upřednostnilo zaměstnání 37 a 28 by zahájily podnikatelskou činnost. Podnikání by tedy zvolilo 51,67 % mužů, u žen to činí 43,08 %. Podnikatelská rizika jsou ve větší míře ochotni podstoupit muži. Z dalších získaných dat vyšlo najevo, že největší ochota podnikat je ve věkové kategorii první, být zaměstnán naopak převažuje v kategorii nad 50 let. Tyto odpovědi korespondují s přirozenými vlastnostmi lidí, kdy s přibývajícím věkem již ubývá touha po progresivní aktivitě, naopak převazuje snaha zůstat na pozicích a věnovat se rozvoji a zdokonalování činností, které již tak dobře zvládáme. Dotazníkové šetření se zaměřilo na zjištění, co pro podnikání představuje největší bariéru. Převládá strach z nejistoty, která je s podnikáním spojena. Překvapivé bylo zjištění, že nedostatek peněz nebyl vnímán jako primární problém. Z důvodu ztráty pohodlí by nezačalo podnikat necelých 5 procent respondentů. Pro podnikání jako jednotlivce by se rozhodla většina

respondentů, muži i ženy odpověděli zhruba stejně, pohlaví tudíž v tomto ohledu nehraje roli. Procentuálně asi tuto variantu by zvolily čtyři pětiny dotázaných, pro obchodní korporace by se rozhodlo 20 procent mužů a necelých 17 procent žen.

3. Diskuse

Odpovědi zmapovaly přístup k podnikání, a jak je posuzováno podnikatelské prostředí. Po zpracování údajů bylo zjištěno, že získané výsledky korespondují s daty prezentovanými oficiálními statistikami zveřejňovanými ČSÚ, ale také s přirozenými vlastnostmi člověka. Dotazníkové šetření stejně jako oficiální statistiky vypovídají o nárůstu počtu podnikatelských subjektů, a to i přes recesi ekonomiky. Mezi respondenty byli zaměstnaní, studenti, již stávající podnikatele, ale také nezaměstnaní. Zastoupením různorodých skupin bylo možné získat relevantní informace. Ze získaných odpovědí je patrné, že největší zájem o podnikání mají mladí lidé, v našem vzorku to byla kategorie 18 – 35 let. Početnou skupinu tvořili studenti, kteří by se rádi realizovali a nebojí se změn, jsou odhodlaní přijmout výzvy. S přibývajícím věkem pak ochota riskovat klesá. Úroveň odpovědí tak zcela koresponduje se stavem, kdy v mladším věku jsme ochotni více riskovat a na změny vesměs reagujeme pozitivně. Znalost právních forem podnikání u respondentů byla na velmi dobré úrovni. Pouhých 10 respondentů rozdíl mezi podnikáním fyzické a právnické osoby neznalo. To napovídá o dobré orientaci v právních podmínkách podnikání. Stejně tak, jako klesá s přibývajícím věkem ochota podnikat, klesá úroveň informovanosti o členění právnických osob a dalších legislativních úpravách. Toto jednoznačně koresponduje s poklesem zájmu o podnikání ve vyšším věku. Účastníci šetření ani zásadní problém nespatřují v založení právnických osob, spíše mají obavy z anonymity jednotlivých osob, kdy není zřejmé, kdo se za obchodní společnost vlastně skrývá, čímž dávají najevo určité obavy z neprůhlednosti v podnikání. Z výzkumu také vyplynul vyšší zájem o podnikání v zahraničí, a to především ze strany mužů, pokud se rozhodnou podnikat, rozšíření rizika o zahraniční vlivy si nepřipouští v takové míře, jako ženy. Mají představu, že jsou tam podmínky pro podnikání lepší, naopak v ČR podmínky pro podnikání hodnotí ne jako dobré. Tento názor zastávají necelé dvě třetiny dotázaných. Pouhých 13 procent podmínky pro podnikání doma hodnotí jako velmi dobré.

Závěr

Podnikání je činností velmi náročnou a odpovědnou. Stát se dobrým podnikatelem vyžaduje hodně úsilí, ochoty obětovat volný čas ve prospěch efektivního zhodnocení vloženého kapitálu. Povědomí o právnických osobách není na takové úrovni, jako podnikání fyzické osoby, a to je jeden z důvodů, proč je převažující tato forma podnikání. Právní formu podnikání ovlivňuje také jednoduchost založení firmy a potřeba počátečního kapitálu při vlastním vzniku. Pro osoby podnikající v oboru ubytovacích služeb a pohostinství převažuje zájem o podnikání jako jednotlivce.

Důvodem jsou především rodinné firmy, malé a mikro podniky, které jsou založeny často na příbuzenských nebo kamarádských vztazích.

Použitá literatura:

Veber, J., Srpová, J. (2012). *Podnikání malé a střední firmy*, 3. akt. a doplněné vydání, Praha, GRADA

Česká republika (2015). *Občanský zákoník – nový od 1. ledna 2014*, Businesscenter.cz, Retrieved October 19, 2015 from <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/obcansky-zakonik/>

Česká republika (2015). *Obchodní korporace – založení a vznik*. BusinessInfo.cz. Oficiální portál pro podnikání a export Retrieved October 25, 2015 from <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/obchodni-korporace-zalozeni-a-vznik-ppbi-50403.html>

Český statistický úřad. *Roční přehled podnikatelů a živností*. Živnostenský rejstřík, Retrieved October 26, 2015, from <http://www.rzp.ce/statistikySBj.html>

Zpráva o vývoji malého a středního podnikání a jeho podpoře v roce 2010, Retrieved October 26, 2015 from <http://www.ipodnikatel.cz/O-podnikani/role-maleho-a-stredniho-podnikani-ve-spolenosti.html>

Živnostenský zákon. Businesscenter.cz, Retrieved October 26, 2015 from <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/zivnost/>

VYUŽITÍ REGIONÁLNÍCH ZDROJŮ V EKONOMICKÉ TEORII ELINOR OSTROMOVÉ

USE OF REGIONAL RESOURCES IN ECONOMIC THEORY OF ELINOR OSTROM

Jan Máče ^a, David Zeman ^b

^a Vysoká škola hotelová, ^b Česká národní banka

mace@vsh.cz, david.zeman@centrum.cz

Klíčová slova:

ekonomické řízení – správa aktiv – rozhodovací mechanismy – správa kolektivních statků

Keywords:

economic management – asset management – decision-making mechanisms – management of collective farms

JEL classification: B31

Abstract:

The article is devoted to the work of Nobel Prize winner for economics Elinor Ostrom on the issue of governance Common Pools Resources. These are assets that are managed by the community of users. Effective use of Common Pools Resources is regarded as one of the major sources of regional development. These resources have been recommended two solutions - nationalization of collective goods, or their privatization. Ostrom examined on case studies of various forms of management of collective farms and concluded that the collective management of assets is inefficient, but in many cases more effective than privatization or nationalization.

Úvod

Článek se věnuje přístupu Elinor Ostromové, nositelce Nobelovy ceny za Ekonomii za rok 2009, k problematice správy tzv. kolektivních statků (Common Pools Resources), tedy aktiv, které jsou ve správě komunity jejich uživatelů. Efektivní správa místních kolektivních statků je přitom chápána jako jeden ze zdrojů úspěšného regionálního rozvoje.

U kolektivních statků se v ekonomické teorii dlouho upozorňovalo na problém jejich nadměrného užívání, neboť podle klasického přístupu se každý jedinec bude snažit sobecky využít dostupné zdroje tak, aby maximalizoval svůj prospěch. Na základě tohoto předpokladu proto byla doporučována dvě řešení – zestátnění kolektivních statků, nebo jejich privatizace. Ostromová zkoumala na případových studiích různé

formy správy kolektivních statků a došla k závěru, že kolektivní správa statků není neefektivní, ale je v mnoha případech efektivnější, než privatizace či zestátnění. Na základě toho pak zkoumala, jaké podmínky by měly být splněny, aby byla kolektivní správa úspěšná. Zkoumané problémy se Elinor Ostromová dokonce pokoušela simulovat v laboratorních podmínkách s využitím teorie her.

1. Metodika, rešerše

Článek vychází zejména z rešerše publikací Elinor Ostromové. Odkazy na jednotlivé prameny této autorky jsou průběžně uváděny v textu. Svým obsahem tento text navazuje na obecně zaměřený článek autorů o nositelích Nobelovy ceny za ekonomii za rok 2009 publikovaný v roce 2011 (Máče a Zeman, 2011), zaměřuje se však zejména na využití kolektivních statků v kontextu regionálního rozvoje.

Součástí přípravy článku byla také rešerše informací o díle Elinor Ostromové v českém jazyce. V této oblasti je možné dohledat zejména obecné informace o autorce publikované v souvislosti s udělením Nobelovy ceny za ekonomii v roce 2009 a po jejím úmrtí v roce 2012 (Froněk, 2009). V odborné literatuře je možné o díle Elinor Ostromové najít pouze dílčí zmínky (Boettke, 2011; Mlčoch, 2013). Výjimku představuje pouze ojedinělý ucelenější text (Václavík, 2011), byť nevelkého rozsahu. Článek v impaktovaném časopise *Politická ekonomie* (Sirůček, 2010) vychází primárně ze základních informací publikovaných na stránkách výboru pro udělování Nobelových cen (The Prize in Economic Sciences, 2009).

V žádném z uvedených zdrojů není problematika využití kolektivních statků v regionální ekonomice detailněji akcentováno. To je cílem tohoto článku.

2. Výsledky

Elinor Ostromová se narodila 7. srpna 1933 v Los Angeles do skromných poměrů židovsko-protestantské rodiny. Po absolvování střední školy v Beverly Hills studovala od roku 1951 politické vědy na University of California v Los Angeles. Bakalářský titul získala v roce 1954, magisterský v roce 1962 a doktorát obhájila v roce 1964. Na Kalifornské univerzitě působila i v následujících letech, kdy se počala věnovat výzkumu kolektivních statků.

V roce 1973 se spolu se svým manželem Vincentem Ostromem podílela na vzniku Workshop in Political Theory and Policy Analysis na Indiana University. Během svého života vědecky působila v mnoha zemích světa, například v Keni, Indii, Nepálu, Nigérii či Austrálii. Z evropských zemí je možné jmenovat Německo či Polsko.

Byla držitelkou mnoha vědeckých cen, mezi jinými získala například v roce 2009 Elazar Distinguished Federalism Scholar Award, ve stejném roce Jonathan M. Tisch Prize for Civic Engagement Research, v roce 2008 Galbraith Award, v roce 2008

získala Honorary Doctorate na McGill University v Montrealu, či v roce 2007 Honorary Doctorate Humboldt University, Berlin.

Elinor Ostromová byla v roce 2009 spolu s americkým ekonomem Oliverem Williamsonem oceněna Nobelovou cenou za příspěvek k otázce veřejných zdrojů a společného majetku a svými teoriemi změnila pohled na správu veřejných statků. Stala se tak první ženou v dějinách, která získala Nobelovu cenu za ekonomii. Zemřela 12. června 2012

Ve svém výzkumu se snažila zjistit, zdali je pravdivý konvenční názor, že kolektivní statky jsou špatně spravovány a měly by být buď kompletně privatizovány, nebo řízeny centrální autoritou (státní či veřejná správa).

Na základě četných studií kolektivní statků, jakými jsou například pastviny, lesy, loviště ryb, ale také výjimečné přírodní atraktivity (jezera, vodopády, hory) či jiné krajinné útvary, došla k závěru, že kolektivní správa poskytuje často mnohem lepší výsledky, než by odpovídalo standardním ekonomickým teoriím. Pohled standardních teorií je totiž příliš statický, hrubý a není schopen zachytit sofistikované instituce pro vynucení rozhodnutí. Ty se vyvinuly k řešení konfliktů zájmů, které se objevily při správě kolektivních statků v různých částech světa. Elinor Ostromová se pokusila formulovat a použít vhodnou teorii, která by byla schopna postihnout dynamiku takovýchto institucí. Podařilo se jí zjistit, že výsledky správy kolektivních statků jsou v souladu s teorií opakovaných her. Nicméně některá pravidla a normy chování není touto teorií možné vysvětlit, zejména pokud nebude opuštěn předpoklad, že se každý jedinec snaží sobecky maximalizovat svůj zájem (užitek).

Výsledkem mnoha simulovaných pokusů, které měly popsat chování jedinců při správě kolektivních statků, bylo poznání, že jedinci v řadě případů dobrovolně trestali narušitele daných pravidel více, než by odpovídalo standardní teorii ekonomického chování. Z tohoto poznání plyne závěr, že komunity jsou ochotny bránit kolektivní vlastnictví a trestat jeho nesmluvené využití i v případě, že v daný okamžik není z využití statku přímý prospěch.

Ostromová (Ostrom, 1990) přistupovala k řešení problémů na základě případových studií konkrétních případů správy kolektivních statků. Případové studie však nejen sama vytvářela, ale shromáždila také velký počet dílčích studií jiných autorů. Často například využívala různé etnologické studie, které se zabývaly fungováním komunit v primitivních či neindustriálních společnostech. Byla si totiž velmi dobře vědoma, že omezený počet studií správy kolektivních statků nestačí ke generalizaci problému. Na základě výzkumu mechanismů správy kolektivních statků v různých společenstvích zjistila, že v mnoha případech lokální komunity úspěšně spravují kolektivní statky už po staletí. Nicméně se nevyhýbala ani případům, kdy kolektivní správa nebyla úspěšná.

Avšak její výzkum vedl k poznatku, že v řadě případů je kolektivní správa, na rozdíl od privatizace či zestátnění, úspěšná.

Ostromová zkoumala pravidla správy kolektivních statků i proces vývoje a vymáhání těchto pravidel v jednotlivých komunitách. Podařilo se jí doložit, že lokální správa je v mnoha případech vysoce efektivní, ale také dokladovala případy, kdy došlo ke kolapsu zdrojů. Snažila se tedy definovat podmínky, ve kterých je kolektivní správa efektivní. Dále se také snažila zjistit, kdy nebude privatizace či zestátnění fungovat tak, jak předpokládá standardní ekonomická teorie.

Elinor Ostromová pracovala především na úrovni případových studií, neváhala však využít řadu laboratorních experimentů. Ty byly většinou postaveny na teorii kooperativních her, zejména na teorii opakovaných her. Tato teorie vychází z předpokladu, že kooperace mezi hráči je tím obtížnější, čím je větší počet hráčů (zde uživatelů statku). Stejně tak se hledá kooperace obtížněji, pokud se snižuje časový horizont rozhodování. To není nijak překvapivé zjištění. Mnohem zajímavější otázkou, kterou se Ostromová zabývala, však je, zdali a pokud ano, pak proč některé komunity spravují kolektivní statky lépe než jiné. Ostromová zkoumala, jestli existuje nějaký princip vytváření mechanismů správy kolektivních statků, který by se dal odvodit z dostupných případových studií.

Ostromové se podařilo odhalit několik principů, které je nutné dodržovat, pokud má být kolektivní správa úspěšná (Ostrom, 1990; také Ostrom 1992). Některé jsou víceméně intuitivní, jiné jsou však vcelku překvapivé.

Mezi intuitivní principy je možné zařadit:

- a) Musí existovat jasná definice toho, kdo má ke statku přístup
- b) Existuje mechanismus pro řešení konfliktu zájmů zúčastněných jedinců
- c) Existuje rozumný a akceptovatelný poměr mezi povinnostmi, které má uživatel k danému zdroji a výnosy z jeho užití

Mezi principy, které nejsou zcela intuitivní podle Ostromové patří:

- d) Monitorování a zamezování neoprávněných přístupů může být uskutečňováno buď samotnými uživateli kolektivního statku, nebo někým, kdo je uživateli oprávněný k těmto činnostem. To je do značné míry v rozporu se standardním přístupem, který tvrdil, že trestání neoprávněného (či nadměrného) užití kolektivního statku by mělo být prováděno nestrannými jedinci. Tento princip však současně vyvolává otázky, proč jsou uživatelé ochotni vynakládat náklady na monitorování a sankcionování. Náklady jsou totiž většinou soukromé (nesou je konkrétní jednotlivci), ale výnosy z užívání statku jsou kolektivní. To je v rozporu s obecnou představou, že se uživatelé statků snaží maximalizovat sobecky svůj prospěch. Ostromová ve svém výzkumu zjistila, že v této oblasti hrají velkou roli také vnitřní motivy jednotlivců.

- e) Sankce by měly být odstupňované – zpočátku mírné, ale při dalších přestupcích by měl tlak na neoprávněné uživatele sílit
- f) Správa je úspěšná, pokud je rozhodovací proces demokratický – většina uživatelů musí mít možnost participovat na změně pravidel
- g) Právo uživatelů na samosprávu statků je podpořeno externí autoritou (například různá privilegia stvrzená panovníkem, patenty, vyhlášky)

Elinor Ostromová dokázala, že pokud jsou tyto principy dodrženy, pak je kolektivní správa poměrně úspěšná.

Poslední závažné zjištění je, že kooperace při správě kolektivních statků funguje lépe, když se vyvíjí v malých skupinách a ty se postupně propojují ve větší celky. Potom může úspěšně fungovat i velká skupina. Opačný postup (vznik mechanismů rovnou ve velkých komunitách) je již značně obtížný.

Práce Elinor Ostromové vyvolaly i řadu dalších otázek, z nichž jsou zřejmě nejvýznamnější problémy, zdali má být kooperace budována zdola od malých skupin, či zda má být tento přístup použit na řešení podstatně větších (celosvětových) problémů. Příkladem zde může být rybolov ve světovém oceánu a s ním spojené drancování populace lovných ryb. Těmito problémy se Elinor Ostromová zabývala v pracích publikovaných v poslední etapě svého života (Dietz, 2003; Ostrom, 1998; Ostrom, 1999; Ostrom, 2005).

3. Diskuse

V 60. letech biolog Garrett Hardin pozoroval, že drancování kolektivních statků celosvětově rapidně stoupá a publikoval o tom stať s přílehlavým názvem *The Tragedy of the Commons* (Hardin, 1968). V reakci na tento vývoj ekonomové navrhovali dvě zásadní řešení správy kolektivních statků – jejich privatizaci či zestátnění.

Privatizace znamenala převod statku do vlastnictví jedné osoby. Toto řešení však naráží na problém měření a kontroly využití statků neoprávněnými osobami (mohou jimi být např. původní uživatelé kolektivního statku). Navíc v některých případech, kdy by privatizace mohla být technicky úspěšně provedena, není ji možné realizovat z hlediska institucionálních faktorů – například v situaci, kdy zásoba podzemní vody leží pod pozemkem, který má mnoho vlastníků a někteří je nejsou ochotni prodat.

Alternativním řešením správy kolektivních statků je převést ji do státního (resp. společenského) vlastnictví a omezit využívání statku daněmi či poplatky. Toto řešení vychází z návrhů Arthura C. Pigoua (Pigou, 1920). V ideálních případech (které však reálně nenastávají), zejména pokud jsou monitorovací náklady nulové a jsou dokonale známy preference potenciálních uživatelů, budou mít daně stejný dopad jako ceny na efektivních trzích. Pigouovu argumentaci napadl již v 60. letech Ronald Coase, který tvrdil, že toto řešení je dokonalé pouze v teorii, ale nikoliv v praxi. Coase namítal

(Coase, 1960), že Pigouovo řešení může fungovat pouze v případě absence transakčních nákladů, což je ovšem pouze teoretická konstrukce. V praxi transakční náklady vždy existují. V případě, že by transakční náklady neexistovaly, potom by dokonce státní regulace byla zcela zbytečná. V tomto případě by totiž došlo k privátnímu vyjednávání mezi zúčastněnými stranami, které by přineslo stejný výsledek.

Elinor Ostromová však navrhla vlastní třetí řešení problému správy kolektivních statků – ponechat je v kolektivní správě a nechat na uživateli, aby si vytvořili vlastní systém správy (Ostrom, 1990).

Závěr

Dílo Elinor Ostromové patří k té části moderní ekonomické teorie, která se zaměřuje na netradiční otázky hospodářského života. Její přínos k rozvoji ekonomie spočívá ve formulování ucelené teorie, která přináší alternativní pohled vůči konvenčním, obecně přijímaným teoriím. Dlouhodobě se věnovala výzkumu správy kolektivních statků. Pomocí velkého množství případových studií a také pomocí laboratorních pokusů dokázala, že kolektivní správa může být efektivnější, než privatizace či zestátnění kolektivních statků. Podmínkou úspěšné kolektivní správy však je dodržení souboru přesně definovaných principů.

Použitá literatura:

Boettke, P. (2011). *Robustní politická ekonomie pro 21. století*, Praha, Wolters Kluwer

Coase, R.(1960). The Problem of Social Cost, *Journal of Law and Economics* No. 3

Dietz, T., & Ostrom, E., & Stern, P., C. (2003). The Struggle to Govern the Commons, *Science*, 2003, No. 302, 1907-1912

Froněk, M. (2009 December 22). Elinor Ostromová, Retrieved from <http://www.libinst.cz/clanky-a-komentare/1729-elinor-ostromova/>

Hardin, G. (1968). The Tragedy of the Commons, *Science*, 1968, No. 162, 1243-1248

Máče, J., & Zeman, D. (2011). Nobelova cena za ekonomii 2009: Analýza ekonomického řízení In *Czech hospitality and Tourism Papers*, 2011, č. 13, 147-159

Mlčoch, L. a kol. (2013). *Soudobá ekonomie očima tří generací*, Praha, Karolinum Press

Ostrom E. (1990). *Governing the Commons: The Evolution of Institutions of Collective Actions*, Cambridge, Cambridge University Press

Ostrom, E., & Gardner, R., & Walker, J. (1992). Covenants with and without a Sword: Self-Governance is Possible, In *American Political Science Review*, 1992 No. 82., 404-417

Ostrom, E. (1998). A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action: Presidential Address, In *American Political Science Review*, 1998 No. 92,

Ostrom, E.(1999) Coping with the Tragedy of the Commons, In *Annual Review of the Political Science*, 1999, No. 2

Ostrom, E.(2005) Understanding Institutional Diversity, Princeton, Princeton University Press

Pigou, A. C. (1920). *The Economics of Welfare*, London, Macmillan

Sirůček, P. (2010). Nositelé Nobelovy ceny za ekonomii 2009, In *Politická ekonomie*, 2010,č 1, Retrieved from <https://www.vse.cz/polek/download.php?jnl=polek&pdf=723.pdf>

The Prize in Economic Sciences, The Royal Swedish Academy of Sciences, Stockholm 2009, Retrieved from <http://www.kva.se>

Václavík, R. (2011). Elinor Ostrom, Oliver E. Williamson. Praha: Oeconomica,

**DOPADY ZAVEDENIA DANE Z MOTOROVÝCH VOZIDIEL PODĽA NOVEJ
LEGISLATÍVY
EFFECTS OF ENGINE VEHICLE TAX INTRODUCTION ACCORDING TO
A NEW LEGISLATION**

Viera Ölvecká

Univerzita Komenského v Bratislave

Viera.Olveckova@fm.uniba.sk

Kľúčové slová:

zákon – daň – daňová povinnosť – motorové vozidlá – podnikateľské subjekty

Key words:

law – tax – tax liability – motor vehicles – entrepreneurs

JEL classification: G32

Abstract:

Tax is a payment which needs to be paid in a specific amount and by a specific deadline. These funds mean income to the state budget and cover state expenditures. The most discussed tax topic nowadays is motor vehicle tax, as a new law has been introduced in Slovakia. Since 1st of January 2015, act number 361/2014 about motor vehicles tax will fully replace section 11 of act 582/2004 about local taxes and local fees for municipal waste and minor construction waste.

Úvod

V roku 1993 transformáciou ekonomiky bola zavedená nová slovenská daňová sústava. Daňový systém je ucelený systém nástrojov, metód a pracovných postupov, ktoré dané inštitúcie uplatňujú pri správe daní, ich vyrubení, výbere daní a kontrole. Vstupom Slovenskej republiky do Európskej únie taktiež prešla viacerými novelizáciami. Daňový systém platný na Slovensku je možné klasifikovať z pohľadu rôznych kritérií – podľa prijímateľa dane, podľa daňového subjektu, podľa predmetu zdanenia, ekonomických dôsledkov a pod. (Petrišová, Suhanyiová, www.pulib.sk).

Dane a daňový systém sú dlhodobým objektom záujmu odbornej, vedeckej aj laickej komunity. Ich postavenie a význam v rámci ekonomického a politického prostredia, ktoré vytvárajú makroprostredie podnikateľských subjektov, zasahujú do rôznych sfér: politická stabilita, hospodársky rast, kvalita podnikateľského prostredia, kúpyschopnosť obyvateľstva, štátny rozpočet, zabezpečenie plnenia základných funkcií a úloh štátu. (Kajanová, 2014, s. 64-78)

Na zabezpečenie fungovania trhovej ekonomiky sa štát snaží o zabezpečenie stability, efektívnosti a rovnosti. Štát v prostredí trhovej ekonomiky rieši otázky týkajúce sa fiškálnej a monetárnej politiky, hospodárstva štátu, daňového systému a iných oblastí, ktoré priamo alebo nepriamo vplyvajú na fungovanie ekonomiky daného štátu. (Ölvecká, 2010, s. 25)

Vstupom Slovenskej republiky do Európskej únie sa jeho daňový systém stal súčasťou harmonizácie daňových legislatív, ktoré sú platné v Európskej únii. Podstatou a úlohou smerníc Rady Európskej únie je v oblasti priamych daní aj upevnenie vnútorného trhu a odstránenie prekážok, ktoré by mohli byť spôsobené rozdielnymi predpismi v rámci nej. Taktiež je dôležité, aby podnikateľské subjekty pri cezhraničných aktivitách neboli vystavené nevýhodnejšiemu zdaňovaniu oproti domácim podmienkam. (Sidak, – Duračinská, a kol., 2012, s. 208-209).

1. Zmeny legislatívy o dani z motorových vozidiel

Nový zákon o dani z motorových vozidiel je dôležitou právnou normou, nakoľko väčšina podnikateľských subjektov používa motorové vozidlo súvislosti s podnikaním, a z tohto dôvodu sú daňovníkmi dane z motorových vozidiel. Predmetom dane je vozidlo, ktoré je evidované Slovenskej republike a používa sa na podnikanie alebo inú samostatnú zárobkovú činnosť v zdaňovacom období. (Zákon o dani z motor vozidiel, par 2, ods. 1)

Taktiež je možné konštatovať, že daň z motorových vozidiel patrí do kategórie priamych daní. (Štangová, Víghová, Hajduchová, 2012, s. 276). Z uvedeného dôvodu daň z motorových vozidiel je daňovo uznaným nákladom z pohľadu zákona o dani z príjmov.

Nový zákon – okrem daňovníkov – ovplyvní aj štátny rozpočet Slovenskej republiky, a to z dôvodu, že výšku dane už nebudú určovať vyššie samosprávne kraje všeobecne záväzným nariadením, ale štát a bude rovnaká pre všetky kraje. Výnos z dane z motorových vozidiel pôjde do štátneho rozpočtu a nie do rozpočtov samosprávnych krajov. Štát zvýši samospráve podielové dane zo súčasnej úrovne 21,9 na 29,2 percenta. Tu sa naskytá otázka - kedy dostanú samosprávy podiel z vybranej dane a či vôbec dostanú?

Sadzba dane po novom bude jednotná na celom Slovensku. Základ bol určený podľa najnižšej dane uplatňovanej v Banskobystrickom kraji. Pri jej výpočte dane sa bude zohľadňovať aj ekologickosť vozidla a jeho vek. Novinkou v zákone je skutočnosť, že daň z motorových vozidiel bude výhodná pre nové autá a autá staré najviac 9 rokov, nevýhodná je pre staršie ako 12 rokov.

Podnikateľský subjekt si bude môcť znížiť daň o 25 percent počas prvých troch rokov (vrátane) od dátumu prvej evidencie vozidla, o 20 percent nižšiu daň zaplatí za auto nad

tri roky až do šiestich rokov (vrátane) od dátumu prvej evidencie vozidla a 15 percent pre vozidlá nad šesť rokov až do deviatich rokov od dátumu prvej evidencie vozidla. Vyššiu sadzbu o 10 percent zaplatí za auto nad dvanásť rokov až do trinásť rokov (vrátane) od dátumu prvej evidencie vozidla. Pri aute nad trinásť rokov od dátumu prvej evidencie vozidla si podnikateľ priplatí 20 percent. Zníženie ročnej sadzby dane o 50 percent bude pre hybridné motorové alebo hybridné elektrické vozidlá, vozidlá s pohonom CNG, LNG a vodík mladšie ako 9 rokov. Ak však podnikateľský subjekt vlastní vozidlo staršie ako 12 rokov, mal by ho čo najskôr predať, pretože toto vozidlo bude zvyšovať jeho náklady. Tento fakt by mohol podporiť modernizáciu a ekologizáciu vozidlového parku podnikateľov.

Tak napríklad, ak podnikateľ z Bratislavy používa v podnikaní dvojročné auto s objemom motora 1 800 cm³. V januári tohto roku zaplatil na dani z motorového vozidla 155,36 eura. Koľko zaplatí v januári 2016?

V januári 2015 ešte zaplatí rovnakú sumu, teda 155,36 eura. V januári 2016 zaplatí menej. Ročnú sadzbu 148 eur si môže znížiť o 25 percent, teda o 37 eur, keďže ide o auto staré dva roky. Na dani teda zaplatí 111 eur.

1.1. Oslobodenie od dane z motorových vozidiel

Od platenia dane z motorových vozidiel budú oslobodené autobusy verejnej dopravy, vozidlá záchranej zdravotnej služby, alebo vozidlá v poľnohospodárskej výrobe. Naopak, zdaňovať sa už budú aj motocykle určené na podnikanie.

Podľa stanoviska Ministerstva financií, filozofia nového zákona o dani z motorových vozidiel bude spravodlivejšia, ekologickejšia a prehľadnejšia. Taktiež združenie autodopravcov ČESMAD oceňuje, že sa zjednotia sadzby, to znamená, že mnohí dopravcovia si môžu znížiť dane a využiť aj zľavy pre ekologické vozidlá. Únia dopravcov Slovenska má kritickejší názor. Dobré je podľa nej, že sa sadzba dane zjednotila a nebude už v kompetencii samosprávnych krajov. Avšak podľa únie hrozí, že podnikateľ si teda bude zisťovať aká je daň v okolitých štátoch, či sa mu neoplatí prihlásiť auto tam, čo vypovedá o tom, že zo Slovenska odíde veľa podnikateľov v autodoprave, keďže budú za autá platiť viac ako napríklad v ČR či v iných krajinách EÚ.

Novinka v novom zákone je aj skutočnosť, už nerozlišuje tuzemského a zahraničného daňovníka. Organizačná zložka sa už podľa navrhovaného znenia nepovažuje za samostatného daňovníka. Taktiež vznik daňovej povinnosti je definovaný nasledovne: daňová povinnosť vzniká prvý deň mesiaca, v ktorom sa vozidlo stalo predmetom dane a zaniká k poslednému dňu mesiaca, v ktorom došlo k vyradeniu alebo dočasnému vyradeniu vozidla z evidencie vozidiel, ukončeniu alebo prerušeniu podnikania, zániku daňovníka bez likvidácie, zmene držiteľa vozidla alebo ukončeniu použitia vozidla.

2. Preddavky na daň z motorových vozidiel po novom

Ustanovenie o preddavkoch na dani z motorových vozidiel je taktiež odlišné od legislatívy platnej do 31. 12. 2014. Preddavky na daň môžu byť v nadväznosti na výšku predpokladanej dane štvrťročné alebo mesačné. Ak výška predpokladanej dane k 1. januáru u jedného správcu dane nepresiahne 700 eur (do 31.12. 2014 sumu 660 eur), daňovník preddavky na daň neplatí. Aj naďalej sa podáva daňové priznanie za predchádzajúce zdaňovacie obdobie do 31. januára. Do tohto termínu sa aj zaplatí daň z motorových vozidiel u daňovníka, ktorý nemá povinnosť platiť preddavky.

Mesačné preddavky na daň je daňovník povinný platiť vtedy, ak výška jeho predpokladanej dane u jedného správcu dane presiahne 8 300 eur. Mesačné preddavky na daň sa platia vo výške jednej dvanástiny predpokladanej dane a sú splatné do konca príslušného kalendárneho mesiaca.

Štvrťročné preddavky na daň je daňovník povinný platiť vtedy, ak výška jeho predpokladanej dane u jedného správcu dane presiahne 700 eur a nepresiahne 8 300 eur. Štvrťročné preddavky sa platia vo výške jednej štvrtiny predpokladanej dane a sú splatné do konca príslušného kalendárneho štvrťroka.

Ak sú zaplatené preddavky na daň vyššie ako daň vypočítaná v daňovom priznaní, vzniká daňovníkovi preplatok na dani, ktorý správca dane vráti na základe žiadosti daňovníka v súlade s § 79 daňového poriadku. Žiadosť o vrátenie daňového preplatku je súčasťou daňového priznania k dani z motorových vozidiel.

2.1. Správa dane z motorových vozidiel

Správu dane z motorových vozidiel budú po novom vykonávať daňové úrady podľa trvalého pobytu fyzických osôb a sídla právnických osôb a nie ako doteraz podľa miesta evidencie motorového vozidla. Zmena v zákone vychádza v ústrety podnikateľom, aby sa pri plnení si svojich povinností nemuseli obracať na niekoľko daňových úradov.

Podnikateľ, ktorý má autá evidované vo viacerých krajoch, nebude v roku 2016 podávať daňové priznanie a komunikovať so správcou dane podľa miesta evidencie vozidla. Doteraz mohol daňovník podávať daňové priznanie (DP) len tam, kde boli evidované vozidlá. Od januára nastáva zmena v tom, že DP podáva na ten DU kde je miestne príslušný podľa trvalého pobytu fyzických osôb alebo podľa sídla právnických osôb.

Napríklad daňovníci, ktorí mali evidované vozidlá v 3 krajoch, museli podávať DP na 3 daňové úrady. Teraz podá podľa novely zákona za všetky evidované motorové vozidlá jedno DP tam, kde má trvalý pobyt alebo sídlo. V súvislosti so zmenou miestnej príslušnosti dochádza aj k zmene účtu pre platenie dane. Všetky platby pre daň

z motorových vozidiel pôjdu po novom na jeden celoslovenský účet. Doteraz mal každý daňový úrad svoje číslo účtu.

3. Používanie motorového vozidla pri zahraničnej pracovnej ceste

Pri poskytovaní náhrad za používanie cestných motorových vozidiel podľa § 7 patrí zamestnancovi pri zahraničnej pracovnej ceste v štáte, ktorý nie je členským štátom eurozóny alebo tretím štátom, náhrada za spotrebované pohonné látky v cudzej mene za kilometre, ktoré sú prejazdené mimo územia Slovenskej republiky, prípadne aj za kilometre alebo ich časť, ktoré prejazdí na území Slovenskej republiky od času prechodu slovenskej štátnej hranice do miesta skončenia zahraničnej pracovnej cesty. Zamestnanec musí preukázať cenu pohonnej látky dokladom o kúpe mimo územia Slovenskej republiky. Ak zamestnanec preukazuje cenu pohonnej látky v rovnakej cudzej mene viacerými dokladmi o kúpe, cena pohonnej látky sa môže vypočítať aritmetickým priemerom preukázaných cien. Ak zamestnanec nepreukáže cenu pohonnej látky v cudzej mene dokladom o kúpe mimo územia Slovenskej republiky, na výpočet sa použije cena pohonnej látky v cudzej mene, ktorá platila v čase nástupu na zahraničnú pracovnú cestu v štáte, ktorý nie je členským štátom eurozóny alebo tretím štátom, alebo cena pohonnej látky v eurách, ktorá platila v čase nástupu zamestnanca na zahraničnú pracovnú cestu v Slovenskej republike, resp. ktorá bola zistená štatistickým úradom.

Zhodnotenie

Na záver môjho príspevku by som rada pripomenula najdôležitejšie zmeny, ktoré vyplývajú z nového zákona o dani z motorových vozidiel:

- a) základná sadzba dane je pre osobné autá rovnaká vo všetkých krajoch a líši sa podľa objemu motora, pri úžitkovom vozidle a pri autobuse podľa počtu náprav;
- b) daň je výhodná pre nové autá, autá staré najviac 9 rokov, nevýhodná je pre staršie ako 12 rokov;
- c) zníženie ročných sadzieb daní pre hybridné motorové alebo hybridné elektrické vozidlá, vozidlá s pohonom CNG, LNG a vodík mladšie ako 9 rokov je o 50 percent;
- d) platiť daň bude držiteľ zapísaný v osvedčení o evidencii časť I a v osvedčení o evidencii časť II aj užívateľ vozidla aj zamestnávateľ. Nový zákon už nerozlišuje tuzemského a zahraničného daňovníka. Organizačná zložka sa už podľa navrhovaného znenia nepovažuje za samostatného daňovníka;
- e) daňová povinnosť vzniká prvý deň mesiaca, v ktorom sa vozidlo stalo predmetom dane;
- f) daňová povinnosť zaniká k poslednému dňu v mesiaci, v ktorom došlo k vyradeniu alebo dočasnému vyradeniu vozidla z evidencie vozidiel, ukončeniu alebo prerušeniu podnikania, zániku daňovníka bez likvidácie, zmene držiteľa vozidla alebo ukončeniu použitia vozidla;
- g) ak sa zmení daňovník pri tom istom vozidle počas zdaňovacieho obdobia, pôvodnému daňovníkovi zanikne daňová povinnosť posledným dňom mesiaca,

v ktorom došlo k zmene daňovníka a novému daňovníkovi daňová povinnosť vzniká prvým dňom mesiaca nasledujúceho po mesiaci, v ktorom k zmene došlo;

- h) preddavky na daň sa platia štvrtročne,; a to v prípade, ak predpokladaná daň je v rozmedzí od 700 eur do 8 300 eur alebo mesačne, ak predpokladaná daň je vyššia ako 8 300 eur;
- i) mení sa deň vzniku a zániku daňovej povinnosti. Zaniká povinnosť oznámiť zániknutie daňovej povinnosti daňovému úradu do 30 dní odo dňa zániku;
- j) daňovníkom je aj osoba, ktorá má v doklade ako držiteľa vozidla zapísanú svoju organizačnú zložku (písm. b) ;
- k) predmet dane sa rozšíril aj zdaňovanie kategórie vozidiel L;
- l) menia sa limity pre platenie mesačných a štvrtročných preddavkov;
- m) oslobodené od dane už nie sú vozidlá, ktorého je ako držiteľ vozidla zapísaný vyšší územný celok.

Použitá literatúra:

Kajanová, J. (2014). Analýza vývoja daňového systému Slovenskej republiky po vstupe do Európskej únie. In: *Slovenská republika - členský štát EÚ*. Aleš Čeněk, Plzeň. ISBN 978-80-7380-520-3

Ölvecká, V (2010). *Náklady vo finančnom riadení*. Kartprint, Bratislava. ISBN 978-80-88870-92-0

Petrišová, M., Suhanyiová, A. (2011). *Daňová sústava slovenskej republiky*. Retrieved November 11, 2015, from http://www.pulib.sk/elpub2/FM/Kotulic14/pdf_doc/20.pdf.

Sidak, M., Duračinská, M. a kol. (2012). *Finančné právo*. I. vydanie. Bratislava: C.H.Beck. 2012. ISBN 978-80-89603-04-6.

Štangová, N, Víghová, A, Hajduchová, E. (2012). *Účtovníctvo v kontexte verejnej správy a malého a stredného podnikania*. Inštitút aplikovaného manažmentu, Trenčín. ISBN 978-80-970802-9-7.

**CZĘŚĆ OŚWIATOWA SUBWENCJI OGÓLNEJ A POZIOM WYDATKÓW
OŚWIATOWYCH W GMINACH WOJEWÓDZTWA DOLNOŚLĄSKIEGO
W LATACH 2011-2014**

**THE EDUCATIONAL COMPONENT OF THE GENERAL SUBSIDY VS.
LOCAL GOVERNMENT EXPENDITURE FOR EDUCATIONAL
EXPENDITURES IN GMINAS OF LOWER SILESIA VOIVODESHIP IN 2011-
2014**

Jarosław Olejniczak

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

jaroslaw.olejniczak@ue.wroc.pl

Słowa kluczowe:

subwencja oświatowa – wydatki oświatowe – gmina

Keywords:

education financing – local government – education expenditure

JEL classification: H40, H75, H77

Abstract:

In Poland self-government (gmina) is responsible for the organization and financing of the educational system. These tasks are co-financed by central government by the educational component of the general subsidy. The presented data show that the educational part of the general subsidy is important for local government budgets – it is about 20% of their revenues but it is insufficient accordingly to the expenditures level. Subsidies for rural self-governments cover more than 60% of their expenditures on education while urban and urban-rural self-governments are reaching about 55%.

Wstęp

Kompetencje w zakresie realizacji edukacji publicznej zostały powierzone jednostkom samorządu terytorialnego ustawami ustrojowymi. Zadania własne gmin w zakresie zakładania i prowadzenia szkół oraz placówek publicznych określa ustawa z 7 września 1991 r. o systemie oświaty (t.j. Dz.U. z 2004 r. nr 256, poz. 2572 ze zm.). Zgodnie z jej art. 5 do zadań własnych gmin należy zakładanie i prowadzenie: – publicznych przedszkoli, w tym z oddziałami integracyjnymi, przedszkoli specjalnych oraz innych form wychowania przedszkolnego, – szkół podstawowych oraz gimnazjów, w tym z oddziałami integracyjnymi, z wyjątkiem szkół podstawowych specjalnych i gimnazjów specjalnych, – szkół artystycznych, – szkół przy zakładach karnych, zakładach poprawczych i schroniskach dla nieletnich. Zgodnie z Europejską Kartą Samorządu Terytorialnego oraz zapisami Konstytucji RP system finansowania gmin

powinien zapewnić adekwatny do zadań poziom wpływających do nich dochodów. W Polsce przyjęto jako rozwiązanie mieszany system finansowania gmin oparty na współlistnieniu dochodów własnych (głównie podatków, udziałów w podatkach oraz pozostałych dochodów generowanych bezpośrednio przez gminy), subwencji ogólnych (jako mechanizmu uzupełniania dochodów o charakterze "nieznaczonym") oraz dotacji (głównie związanych z wykonywaniem zadań zleconych oraz przekazanych - adekwatnych do szacunkowych kosztów, a także dofinansowaniem realizacji innych zadań - głównie mających charakter uznaniowy). W niniejszym artykule zostanie przedstawiona i przeanalizowana na przykładzie gmin województwa dolnośląskiego istota zależności między wielkością części oświatowej subwencji ogólnej a wydatkami na wspomniane zadania.

1. Metoda, przegląd literatury

W badaniu dokonano zestawienia wielkości części subwencji oświatowej uzyskanej z budżetu państwa w badanych gminach województwa dolnośląskiego w latach 2011-2014 z wielkością wydatków oświatowych dokonywanych w nich w badanym okresie. Jako wydatki oświatowe w badaniu przyjęto wydatki wykonane i zamieszczone w sprawozdaniach badanych jednostek z działu 801 z wyłączeniem paragrafów wydatków majątkowych oraz rozdziałów 80103, 80104, 80113 a także wydatki z działu 854 z wyłączeniem paragrafów wydatków majątkowych uzyskane z budżetów badanych Ministerstwa Finansów (Ministerstwo Finansów 2012, 2015). Ze względu na ograniczony dostęp do danych źródłowych nie wyodrębniono niewielkiej części wydatków z działu 854 o charakterze przedszkolnym nie finansowanych subwencją. Wielkość części subwencji oświatowej dla badanych jednostek została ustalona na podstawie złożonych do Regionalnej Izby Obrachunkowej we Wrocławiu (2015) sprawozdań wykonania budżetów. Analiza zebranych danych pozwoli na ustalenie charakterystycznych dla poszczególnych grup wskaźników pokrycia części oświatową subwencji wydatków na oświatę w poszczególnych typach gmin. Pozwoli to także na odpowiedź na pytanie o przypuszczalny kierunek zmian w skali finansowania wydatków oświatowych

Problem finansowania oświaty przez samorządy terytorialne a w szczególności adekwatność otrzymywanych środków do wydatków nie jest kwestią nową. Od początku istnienia systemu subwencji oświatowej wątpliwości budziła skala i metoda zastosowana przy wyliczeniu subwencji. Badając funkcjonowanie finansowania oświaty w końcu lat dziewięćdziesiątych M. Herbst (2000) wskazał, iż pokrycie wydatków oświatowych subwencją w początkowym okresie jej funkcjonowania było już niepełne i sięgało przeciętnie około 92% (1998r) wydatków bieżących. Kolejne badania (Maj-Waśniowska & Góral 2010) wskazują na pogłębianie się tej niekorzystnej sytuacji mimo korekty algorytmu oświatowego (spadek pokrycia wydatków bieżących gmin na oświatę do około 82% w 2006 roku). Także inni autorzy (Gońda, 2008; Olejniczak 2006; Wesołowski & Kobińska 2014) wskazywali na zmniejszanie się znaczenia części

oświatowej w finansowaniu wydatków gmin. Należy tu jednocześnie przywołać wielokrotne odpowiedzi przedstawicieli Ministerstwa Edukacji Narodowej na interpelacje poselskie w sprawie adekwatności środków wskazujące, iż część oświatowa subwencji nie jest jedynym źródłem finansowania zadań oświaty w gminach. (MEN, 2015). Konstrukcja algorytmu oświatowego analizowana była także przez wielu autorów ze względu na swoją zmienność (por. np. Stępień B., 2009). Zmienność ta jest także poddawana pewnej krytyce bowiem wynika ona z nacisków grup interesu (samorządów) poszukujących możliwości zwiększenia swoich dochodów uzupełniających (poszukiwanie "renty" - por. Dworakowska, 2012).

2. Wyniki badań

Jednymi z istotniejszych źródeł zasilania finansowego gmin w Polsce są subwencje ogólne a w szczególności ich element oświatowy. Ponad dwudziestoletnia ewolucja mechanizmu finansowania zadań w zakresie edukacji i oświaty za pomocą części oświatowej subwencji lub subwencji oświatowej z budżetu państwa do budżetów gmin zaowocowała z jednej strony stworzeniem bardzo rozbudowanego algorytmu jej kalkulacji, z drugiej zaś strony ukazała rozbieżność między wielkością subwencji oświatowej a kosztami realizacji zadań uwzględnianych w jej kalkulacji. Głównym przyczynkiem do podjęcia dyskusji na wspomniany temat było pismo Dyrektora Departamentu Analiz i Prognoz MEN (DPA-WA.350.97.2015.RK) w którym po raz kolejny podtrzymał on stanowisko MEN, iż „część oświatowa subwencji ogólnej (...) nie jest i nie musi być ściśle skorelowana z kosztami prowadzenia zadań oświatowych(...)”. Pojawiło się zatem pytanie o obecną skalę rozbieżności między dwiema wspomnianymi wielkościami oraz o różnice między badanymi wielkościami w przypadku różnych typów gmin.

2.1. Mechanizm podziału środków w ramach części oświatowej subwencji ogólnej

Pierwsze rozwiązania w zakresie subwencjonowania gmin dotyczące oświaty zostały stworzone w 1993 roku w związku z planowanym na kolejne lata przejmowaniem od państwa przez gminy prowadzenia szkół w formie zadania własnego. Wiązało się ono z koniecznością wyposażenia gmin w odpowiednie ku temu środki finansowe. Nie zostały jednak w tym zakresie stworzone przepisy wykonawcze ustalające algorytm kalkulacji wielkości subwencji, pozostawiając decyzję o szczegółowych rozwiązaniach Ministrowi Edukacji Narodowej. Ustalał on kwoty subwencji oświatowych według zasad przyjętych do określenia wydatków na szkoły podstawowe finansowane z budżetu państwa. Podstawą ustalenia wielkości subwencji oświatowej była przeliczeniowa liczba uczniów, liczba etatów nauczycielskich oraz ich kwalifikacje zawodowe. Dodatkowo subwencja była powiększana o środki na podwyższenie wynagrodzeń osobowych pracowników przejętych szkół według zasad obowiązujących dla pracowników oświaty z rezerwy subwencji. Zwiększenie to wynosiło 27,2%

z przeznaczeniem na płace pozostałych pracowników oraz 16,2% na pozostałe wydatki bieżące (Kosek-Wojnar & Surówka 1996).

Od 1996 roku dotychczasowa subwencja oświatowa stała się integralną częścią subwencji ogólnej z zastrzeżeniem, iż jest ona wyodrębnionym zasobem finansowym na zadania oświatowe - to jest na prowadzenie publicznych szkół podstawowych oraz udzielanie dotacji szkołom podstawowym prowadzonym przez osoby prawne i fizyczne. Miała ona stanowić minimum 6,6% planowanych dochodów budżetu państwa. Mechanizm rozdziału subwencji na zadania oświatowe ustalany był w drodze rozporządzenia przez Ministra Edukacji Narodowej, w uzgodnieniu ze stroną samorządową Komisji Wspólnej Rządu i Samorządu Terytorialnego. W celu zapobieżenia manipulacjom dotyczącym wielkości subwencji w 1996 r. kwota subwencji na zadania oświatowe miała się zawierać w przedziale od 121% do 133% wysokości środków budżetowych przekazanych na działalność szkół podstawowych w roku 1995, pomniejszonych o poniesione wydatki jednorazowe.

W kolejnych latach algorytm ustalania subwencji oświatowej bądź części oświatowej subwencji ogólnej dla gmin ulegał wielokrotnie modyfikacjom z których najistotniejsze miały miejsce w latach 1999-2003. Polegały one głównie na dostosowywaniu składników kalkulacji do zmian w systemie oświaty (np. nowy system wynagradzania nauczycieli, zmiana zakresu wspierania szkół niepublicznych) oraz zmian w strukturze zadań realizowanych przez szkoły. Obecnie podstawą podziału części oświatowej subwencji ogólnej między wszystkie jednostki samorządu terytorialnego są rozporządzenia ministra właściwego do spraw oświaty i wychowania po zasięgnięciu opinii ministra właściwego do spraw finansów publicznych oraz reprezentacji jednostek samorządu terytorialnego, wydawane na podstawie art. 28 ust. 1 ustawy z dnia 13 listopada 2003 r. o dochodach jednostek samorządu terytorialnego.

Podział łącznej zwaloryzowanej w stosunku do roku poprzedniego kwoty części oświatowej dokonywany jest po odliczeniu rezerwy części z uwzględnieniem zakresu realizowanych przez te jednostki zadań oświatowych, z wyłączeniem części zadań związanych szczególnych (np. dowozu uczniów, prowadzenia przedszkoli ogólnodostępnych etc.). Do podziału części oświatowej subwencji ogólnej przyjmuje się dane zgromadzone w bazie danych systemu informacji oświatowej (SIO), o którym mowa w ustawie z dnia 15 kwietnia 2011 r. o systemie informacji oświatowej. Podział wspomagany jest poprzez wypełnienie i przesłanie przez samorządy „Metryczki subwencji oświatowej” dla danego roku, sporządzanej indywidualnie dla każdej jednostki samorządu terytorialnego. Oznacza to iż skorygowana kwota części oświatowej subwencji dzielona jest przez łączną liczbę uczniów przeliczeniowych w Polsce a kwota uzyskana stanowi tzw. finansowy standard A.

Natomiast kwota części oświatowej subwencji ogólnej dla danej gminy jest sumą trzech wielkości: kwoty bazowej (SOA), kwoty uzupełniającej (SOB) i kwoty na zadania pozaszkolne (SOC) zgodnie ze wzorem:

$$SO = SOA + SOB + SOC \quad (1)$$

gdzie znaczenie poszczególnych symboli jest następujące:

- a) SO - część oświatowa, po odliczeniu rezerwy,
- b) SOA - kwota bazowa części oświatowej według finansowego standardu A podziału części oświatowej na realizację zadań szkolnych,
- c) SOB - kwota uzupełniająca części oświatowej według wag P zwiększających finansowy standard A na realizację zadań szkolnych,
- d) SOC - kwota części oświatowej na realizację zadań pozaszkolnych.

Wyliczenie SOA, SOB, SOC następuje odrębnie poprzez pomnożenie dla każdej z nich: finansowego standardu A, wskaźnika korygującego zindywidualizowanego dla danej jednostki samorządu terytorialnego D_i (zależnego od średniego dla kraju wskaźnika wydatków rzeczowych i wydatków płacowych dla pracowników administracji i obsługi oraz płacowego wskaźnika struktury zatrudnienia nauczycieli w szkołach i placówkach danej gminy oraz dodatkowych wskaźników) a także tzw. przeliczeniowej liczby uczniów (wynikającej ze statystycznej liczby uczniów w gminie (U_r) – ważonej dla poszczególnych grup uczniów, uzupełniającej liczby uczniów (U_u) ważonej dla poszczególnych zadań szkolnych i uczniów z nich korzystających, oraz przeliczeniowej liczby wychowanków (U_z) – ważonej dla odpowiednich zadań pozaszkolnych). Jak widać głównym elementem różnicującym gminy jest skala zadań oświatowych i struktura zatrudnienia a nie liczba uczniów.

2.2. Analizazebranychdanych

Podstawowym problemem zgłaszanym przez gminy jest nieadekwatność uzyskiwanych z budżetu państwa środków finansowych do wydatków bieżących w zakresie działów 801 i 854 zwanych dalej wydatkami oświatowymi. Jednocześnie sytuacja poszczególnych typów gmin - miejskich, wiejskich i miejsko-wiejskich może się różnić z powodu brania od uwagę przy kalkulacji części oświatowej subwencji ogólnej "wiejskości" gminy a co za tym idzie wzrostu liczby "uczniów przeliczeniowych" w gminach wiejskich w stosunku do rzeczywistej liczby uczniów. Z tego też względu analiza zależności subwencji i wydatków zostanie przeprowadzona w podziale na wspomniane trzy grupy gmin.

W przypadku gmin miejskich średni poziomudziału części oświatowej subwencji ogólnej w dochodach oscylował w granicach 15,5 % w badanym okresie, a liczba gmin powyżej i poniżej średniej nie zmieniała się istotnie. Jednocześnie mediana badanej

relacji dla gmin miejskich była bardzo zbliżona do wartości średniej. Świadczy to o relatywnie podobnej sytuacji większości badanych gmin miejskich.

TAB. 1: Udział części oświatowej subwencji w dochodach gmin miejskich

	2014	2013	2012	2011
Łącznie gminy miejskie	16,1%	16,9%	16,6%	15,3%
Minimum	7,7%	7,3%	7,2%	6,6%
Mediana	14,9%	16,4%	16,3%	15,3%
Maksimum	26,7%	27,0%	27,9%	22,7%
Średnia	15,2%	15,9%	16,4%	15,4%
Gmin poniżej średniej	17	14	17	16
Gmin powyżej średniej	15	18	15	16

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Regionalna Izba Obrachunkowa we Wrocławiu. (2015). Ministerstwo Finansów (2012). Ministerstwo Finansów (2015).

W przypadku gmin wiejskich udział części oświatowej w dochodach charakteryzował się zazwyczaj większą asymetrią niż w przypadku gmin miejskich. Z punktu widzenia badanej relacji zazwyczaj przeważały gminy o wyższym niż średni udziale części oświatowej w dochodach (tab. 2). Jak można zauważyć skutkowało to zazwyczaj o punkt procentowy wyższą wartością mediany w stosunku do średniej. Warto odnotowania jest także, iż wartości skrajne badanej relacji są zbliżone do wartości z gmin miejskich co wynika z występowania wśród obu grup pojedynczych gmin o bardzo niskim i bardzo wysokim potencjale dochodowym (np. Jerzmanowa jako jedna z najbogatszych gmin wiejskich porównywalna z takimi gminami jak np. Lubin).

TAB. 2: Udział części oświatowej subwencji w dochodach gmin wiejskich

	2014	2013	2012	2011
Łącznie gminy wiejskie	18,1%	19,1%	19,9%	19,6%
Minimum	8,7%	8,7%	9,0%	8,5%
Mediana	19,3%	20,2%	20,7%	20,6%
Maksimum	27,7%	29,9%	30,5%	31,1%
Średnia	18,8%	20,0%	20,7%	20,2%
Gmin poniżej średniej	35	36	39	35
Gmin powyżej średniej	43	42	39	43

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Regionalna Izba Obrachunkowa we Wrocławiu. (2015). Ministerstwo Finansów (2012). Ministerstwo Finansów (2015).

Najbardziej zróżnicowana wydaje się być sytuacja gmin o charakterze miejsko-wiejskim. Mimo, iż wartości średniego udziału części oświatowej w dochodach są zbliżone do pozostałych gmin to w latach 2013 oraz 2014 nastąpiła znaczna zmiana w rozkładzie badanej relacji względem średniej. Jak można zauważyć wzrosła istotnie liczba gmin dla których udział części oświatowej przewyższa średnią dla wszystkich

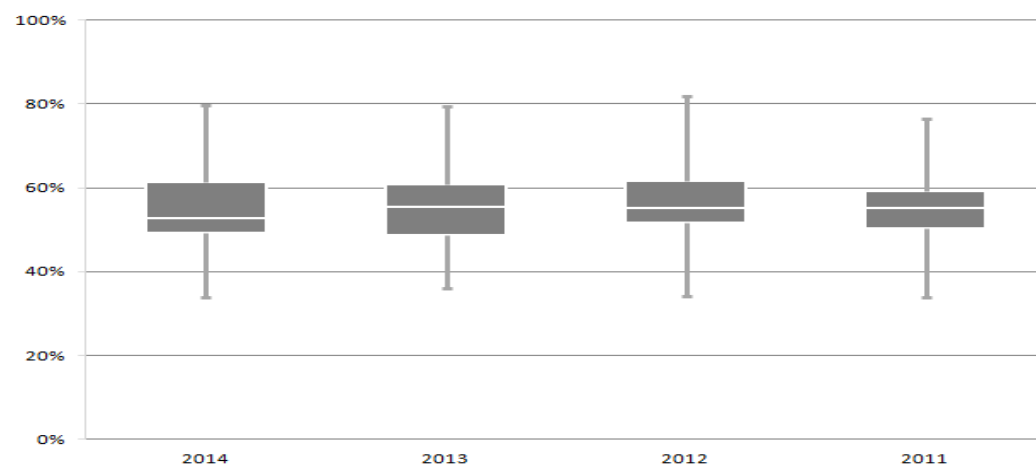
gmin tego typu. Należy także zauważyć, iż rozwarstwienie między gminami o najwyższym i najniższym udziale części oświatowej w dochodach sięga ponad 25 punktów procentowych i mimo że maleje, jest największe wśród badanych grup gmin. Wynika to ze znacznego zróżnicowania potencjału dochodowego gmin miejsko-wiejskich.

TAB. 3: Udział części oświatowej subwencji w dochodach gmin miejsko-wiejskich

	2014	2013	2012	2011
Łącznie gminy miejsko-wiejskie	16,4%	17,0%	17,4%	16,9%
Minimum	6,2%	6,1%	5,4%	6,8%
Mediana	17,5%	18,2%	19,8%	19,2%
Maksimum	29,5%	31,0%	32,5%	35,2%
Średnia	18,1%	19,0%	19,7%	19,1%
Gmin poniżej średniej	36	33	27	27
Gmin powyżej średniej	19	22	28	28

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Regionalna Izba Obrachunkowa we Wrocławiu. (2015). Ministerstwo Finansów (2012). Ministerstwo Finansów (2015).

RYS. 1: Udział subwencji oświatowej w wydatkach bieżących z działów 801 i 854 gmin miejskich województwa dolnośląskiego (podział na kwartyle)

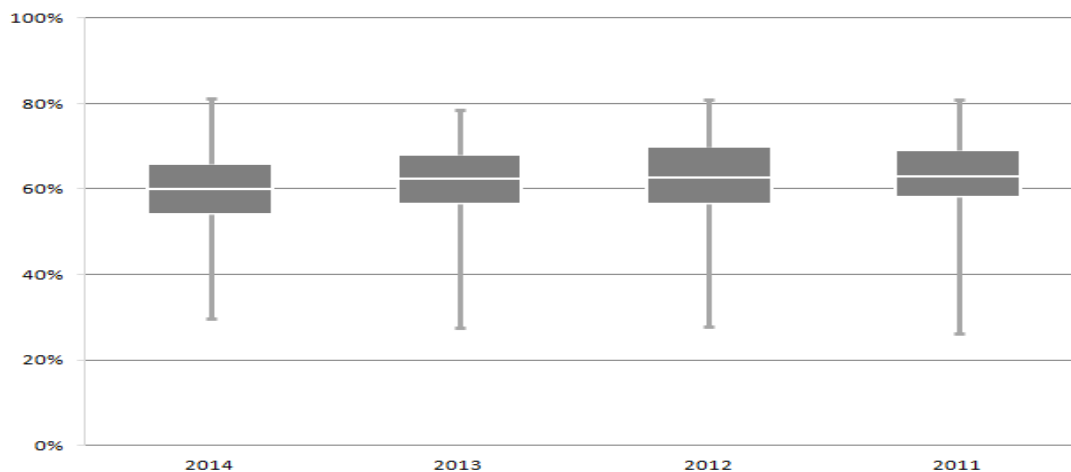


Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Regionalna Izba Obrachunkowa we Wrocławiu. (2015). Ministerstwo Finansów (2012). Ministerstwo Finansów (2015).

W badanych gminach o charakterze miejskim pokrycie częścią oświatową subwencji wydatków bieżących z działów 801 oraz 854 o charakterze bieżącym związanych z realizacją zadań przewidzianych w kalkulacji tejże części dla gmin zauważyć można, iż dla 50% gmin tego typu waha się ono między około 49 a 60 procent wydatków (rys. 1). Mediana dla badanej relacji w gminach miejskich wynosi około 55% w kolejnych latach. Skrajne wartości w badanej populacji mieszczą się natomiast w przedziale aż

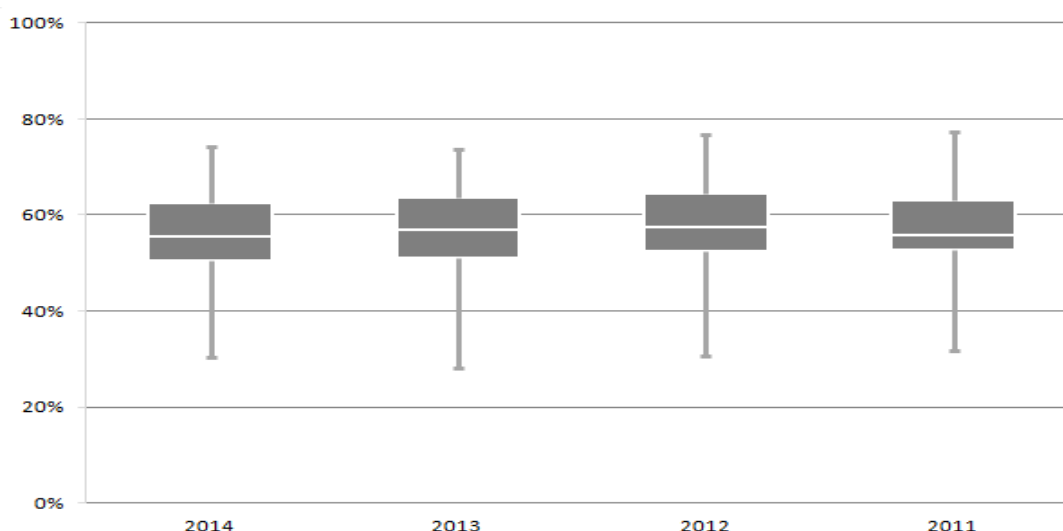
45 punktów procentowych, przy czym w badanym okresie wielkości te są relatywnie stabilne. W przypadku gmin wiejskich województwa dolnośląskiego uwidacznia się istotnie niższy niż w gminach miejskich udział finansowania dochodami własnymi wydatków bieżących z działów 801 oraz 854 o charakterze bieżącym związanych z realizacją zadań przewidzianych w kalkulacji części oświatowej subwencji dla gmin (rys. 2). Mediana dla badanej relacji w gminach miejskich wynosi około 38% w kolejnych latach, co stanowi o 7 punktów procentowych niższe finansowanie dochodami własnymi badanych wydatków. Należy również zauważyć, iż dla połowy gmin tego typu udział subwencji w finansowaniu zadań oświatowych oscyluje w przedziale 12 punktów procentowych i nieznacznie wykazując tendencję spadkową.

RYŚ. 2: Udział subwencji oświatowej w wydatkach bieżących z działów 801 i 854 gmin wiejskich województwa dolnośląskiego (podział na kwartyle)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Regionalna Izba Obrachunkowa we Wrocławiu. (2015). Ministerstwo Finansów (2012). Ministerstwo Finansów (2015).

RYS. 3: Udział subwencji oświatowej w wydatkach bieżących z działów 801 i 854 gmin miejsko-wiejskich województwa dolnośląskiego (podział na kwartyle)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Regionalna Izba Obrachunkowa we Wrocławiu. (2015). Ministerstwo Finansów (2012). Ministerstwo Finansów (2015).

Skrajne wartości pokrycia subwencją wydatków oświatowych w badanej populacji mieszczą się natomiast w przedziale ponad 50 punktów procentowych. Świadczy to o większym zróżnicowaniu możliwości finansowania zadań oświatowych przez gminy wiejskie niż gminy miejskie.

Sytuacja gmin miejsko-wiejskich województwa dolnośląskiego w zakresie pokrycia częścią oświatową subwencji ogólnej wydatków oświatowych jest podobna do sytuacji gmin miejskich. W ich przypadku także mediana oscyluje w przedziale 55%-56% w badanym okresie, a dla połowy gmin pokrycie subwencją waha się w przedziale 12 punktów procentowych (rys. 3). Sytuacja taka związana jest zazwyczaj ze zbliżoną do gmin miejskich strukturą jednostek oświatowych gmin miejsko-wiejskich a co za tym idzie z większymi możliwościami w zakresie dodatkowego finansowania "ponadstandardowych" zadań w zakresie szkolnictwa.

3. Ocena uzyskanych wyników

Analiza zebranych danych wskazuje na utrzymywanie się dużej rozbieżności między dochodami uzyskiwanymi przez samorządy gmin województwa dolnośląskiego w latach 2011-2014 z tytułu części oświatowej subwencji ogólnej a ich wydatkami bieżącymi z zakresu oświaty i wychowania. Widoczne jest, sygnalizowane wcześniej w literaturze przedmiotu, pogłębienie się rozwarstwienia między badanymi wielkościami co uzasadnione może być odejściem mechanizmu kalkulacyjnego od faktycznych kosztów finansowania oświaty w gminach, na rzecz kalkulacji opartej na wielkościach uśrednionych, związanych po części ze średnimi wynagrodzeniami kadry nauczycielskiej oraz ze swoistym zryczałtowaniem pozostałych kosztów działalności

gmin w zakresie oświaty. Badania jednocześnie wykazują, iż w przypadku gmin województwa dolnośląskiego gminy wiejskie relatywnie najmniej dopłacają z dochodów własnych do działalności oświatowej i wychowawczej (połowa gmin dopłaca mniej niż 40% do wydatków bieżących). Przyczyn takiej sytuacji można szukać zarówno w ograniczonych zasobach finansowych tych gmin - sama subwencja oświatowa stanowi dla połowy z nich ponad 20% łącznych dochodów, a w gminach miejskich jest to około 16% dochodów. Z drugiej strony należy zauważyć, iż standard świadczonych usług edukacyjnych (rozumiany między innymi jako zakres podstawowych, zajęć dodatkowych, baza materialna etc.) może być niższy na terenach wiejskich ze względu na ich specyfikę (np. problemy z organizacją zajęć dodatkowych - ze względu na konieczność dowozu uczniów, rozproszenie jednostek oświatowych etc.) i wyższe koszty dostarczania tych usług. Duży udział dochodów własnych w finansowaniu oświaty i wychowania w części gmin może też wynikać z dobrowolnego finansowania przez te gminy ponadobowiązkowych zajęć/godzin w placówkach oświatowo-wychowawczych. Niewątpliwie konieczna w dalszych badaniach jest analiza szczegółowej struktury omawianych wydatków z działów 801 i 854 oraz czynników ją kształtujących w poszczególnych typach gmin umożliwiającą ocenę adekwatności części oświatowej subwencji ogólnej do niezbędnej puli wydatków z nią związanej.

Podsumowanie

Przeprowadzone badania wykazały, iż obecny mechanizm subwencjonowania gmin województwa dolnośląskiego w zakresie zadań oświatowych zaspokaja zapotrzebowanie poszczególnych gmin na środki finansowe w stopniu zdecydowanie ograniczonym. Należy zauważyć, iż przyczyną takiego stanu rzeczy jest odejście przez ustawodawcę od związania wysokości części oświatowej subwencji z rzeczywistymi kosztami realizacji zadań edukacyjnych przez gminy, co wydaje się nadal nie spotykać z ich akceptacją. Badania wskazały na rozbieżności między poszczególnymi typami gmin jeżeli chodzi o poziom i zakres finansowania własnego zadań oświatowych. Niezbędną wydaje się kontynuacja badań w zakresie zdefiniowania obligatoryjnych i fakultatywnych kosztów realizacji zadań oświatowych przez gminy, która stworzy możliwości wskazania minimalnego poziomu finansowania zadań oświatowych z budżetu centralnego, zapewniającego realizację postulatu o adekwatności przekazywanych środków do przekazanych do wykonywania jednostkom samorządu terytorialnego zadań.

Spis literatury:

Dworakowska, M. (2012). Dochody uzupełniające w budżetach gmin w świetle aktywnego poszukiwania renty. *Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego "Studia i Prace"*, 4(12), 212-233.

Dyrektor Departamentu Analiz i Prognoz MEN. (2015). *Pismo DPA-WA.350.97.2015.RK*. Dostęp 10.10.2015 z: http://iar.pl/aktualnosci/2015-07-20_Odp_MEN.pdf.

Gońda, E. (2008) Subwencja oświatowa jako źródło finansowania wydatków budżetowych gmin na działalność szkół w latach 1996-2005. W: *Współczesne problemy finansów i gospodarki jednostek samorządu terytorialnego* red S. Kańduła, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu. Poznań, 70-88.

Herbst, M. (2000). Mechanizmy finansowania oświaty w Polsce – algorytm oświatowy a dopłaty samorządów do otrzymanej subwencji. *Studia Regionalne i Lokalne* 3/2000. 141-151.

Kosek-Wojnar, M., & Surówka K. (1996). Decentralizacja zadań publicznych a problem zasilania finansowego gmin w latach 1991-1996. w: *Ogólnopolska Konferencja Katedr Finansowych, Ameliówka 18-20 października 1996 r. Rozwój instytucji finansowych w Polsce w okresie transformacji*. Kraków. 262-272.

Maj-Waśniowska, K., & Góral, R. (2010). Zasada adekwatności w finansowaniu zadań oświatowych jednostek samorządu terytorialnego w Polsce. *Zeszyty Naukowe UEK*. Kraków nr 840, 93-106.

Ministerstwo Finansów. (2012). *Sprawozdania budżetowe JST 2011-2012*. Dostęp 24.07.2013 z: <http://www.archbip.mf.gov.pl/699.html>.

Ministerstwo Finansów. (2015). *Sprawozdania budżetowe JST 2013-2014*. Dostęp 12.10.2015 z: <http://www.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/finanse-publiczne/budzety-jednostek-samorzadu-terytorialnego/sprawozdania-budzetowe>.

Olejniczak, J. (2006). Formy i skala subwencjonowania budżetów gmin z budżetu państwa - doświadczenia Polski z lat 1991-2005, w: *Podsektor samorządowy w sektorze finansów publicznych w warunkach akcesji Polski do UE*, red. L. Patrzalek, Wyższa Szkoła Bankowa, Poznań-Wrocław. Wrocław, 299-311.

Regionalna Izba Obrachunkowa we Wrocławiu. (2015). *Informacje i szkolenia*. Dostęp 11.10.2015 z: <http://www.wroclaw.rio.gov.pl/informacje.php?poddzial=2>.

Stępień, B. (2009). Szacowany standard finansowy w 2009 r. Dostępne 20.10.2015 z: http://iar.pl/aktualnosci/2009-01-22_Szacowany_standard_finansowy_w_2009.html.

Ustawa z 7 września 1991 r. o systemie oświaty, t.j. Dz.U. z 2004 r. nr 256, poz. 2572 ze zm.

Ustawa z dnia 13 listopada 2003 r. o dochodach jednostek samorządu terytorialnego Dz. U. Nr 203, poz. 1996 ze zm.

Ustawa z dnia 15 kwietnia 2011 r. o systemie informacji oświatowej Dz. U. Nr 139, poz. 814.

Wesołowski, G., & Kobińska, A. (2014). Subwencja ogólna jako źródło dochodów gmin powiatu włodawskiego. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*. 6(16), 510-516

PERSPEKTYWY ROZWOJU ODNAWIALNYCH ŹRÓDEŁ ENERGII PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF RENEWABLE ENERGY SOURCES

Tomasz Pajewski

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

tomasz_pajewski@sggw.pl

Słowa kluczowe:

odnawialne źródła energii – rolnictwo – biomasa – energetyka

Keywords:

renewable energy sources – agriculture – biomass – energy

JEL classification: Q420

Abstract:

This article presents the perspectives of the development of renewable energy sources in Poland and the European Union. By 2020, the EU share of renewable energy should reach a level of 20%. This objective should be achieved through national targets set for all Member States. The most important role in the production of energy from renewable sources plays solid biofuels. Due to the high investment costs total energy production using wind power remains at a low level.

Wstęp

Głównym źródłem zaspakajania potrzeb energetycznych w sektorze rolnictwa w Unii Europejskiej są produkty pochodzące z procesów rafineryjnych, czyli benzyna, olej napędowy i opały. Produkty te zaspakajają ponad 50% zapotrzebowania rolnictwa. Jednak coraz popularniejsza staje się energia pochodząca z odnawialnych źródeł. Niestety trend ten nie jest zbyt silny na obszarach rolniczych, gdzie wciąż dominuje wykorzystanie w celach energetycznych węgla (Oniszk-Popławska, 2011). Pomimo tego przewiduje się, iż w najbliższych latach zwiększy się udział odnawialnych źródeł energii (OZE) w ogólnym zapotrzebowaniu na energię. Wzrost ten będzie prawdopodobnie wynikać z korzyści jakie daje zastosowanie OZE, czyli: zwiększenie poziomu bezpieczeństwa energetycznego, powstanie nowych miejsc pracy, promowanie rozwoju regionalnego, jak również korzyści ekologiczne, przede wszystkim ograniczenie emisji dwutlenku węgla (Toruński, 2010).

1. Metodyka

W pracy podjęto próbę przedstawienia istoty oraz perspektyw rozwoju odnawialnych źródeł energii w Polsce oraz Unii Europejskiej. Wykorzystano materiały publikowane przez Główny Urząd Statystyczny oraz pozycje literatury dotyczące tematyki energii

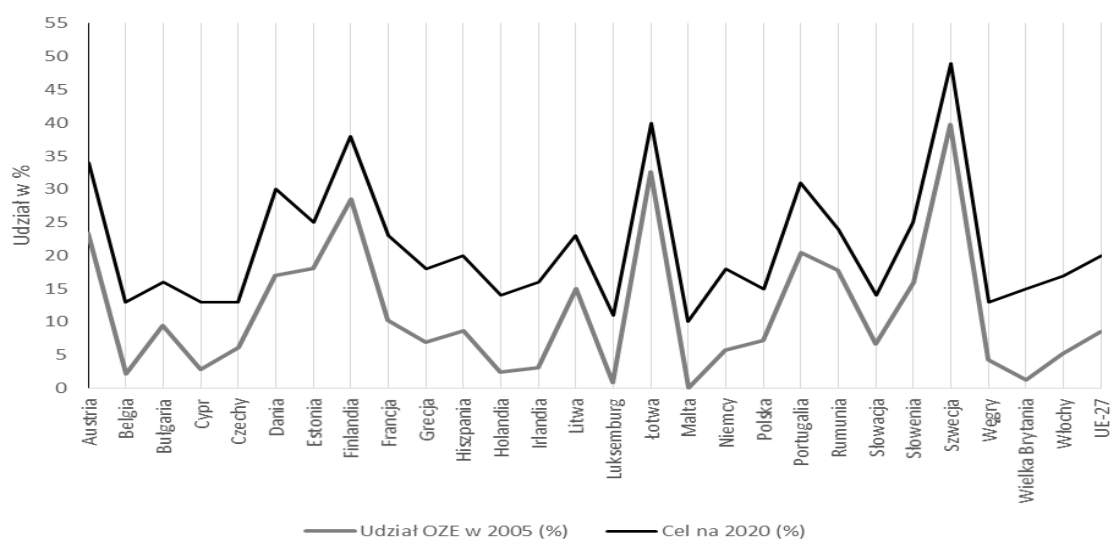
odnawialnej. Analizie poddano dane dotyczące udziału OZE w pozyskiwaniu ogółem energii w UE-28 w latach 2004-2012, a także według źródeł pochodzenia w poszczególnych państwach członkowskich.

2. Istota odnawialnych źródeł energii

Według Górki odnawialne źródła energii to takie, które nie wykorzystują paliw kopalnych, a więc surowców wyczerpywalnych. Ważną ich cechą jest niewyczerpalność zasobów. Do podstawowych rodzajów energii odnawialnej zalicza się energię słoneczną, wiatrową, wodną, geotermalną oraz energię uzyskiwaną z organicznych surowców odnawialnych, czyli z biomasy, w tym biogaz wysypiskowy i z procesów oczyszczania ścieków (Górka, 2005).

Unia Europejska rozpoczęła wzmacnianie sektora energetyki odnawialnej już w latach 90. Ważnym krokiem w kierunku określenia celów strategicznych dla tego sektora była Zielona Księga przedstawiona przez Komisję Europejską w 1996 r. Efektem tych działań było opracowanie europejskiej strategii działań (Biała Księga), która zakładała podwojenie udziału odnawialnych źródeł energii w bilansie energetycznym Unii w ciągu 15 lat: od 6% w 1995 r. do 12% w 2010 r. Kolejnym etapem realizowania tej strategii było wprowadzenie dyrektywy 2009/28/WE, która wyznaczyła wiążący cel udziału zużycia energii ze źródeł odnawialnych w UE w roku 2020 na poziomie 20%. Cel ten powinien zostać zrealizowany poprzez cele krajowe określone dla wszystkich państw członkowskich – dla Polski cel ten wynosi 15% (Sobolewski, 2010).

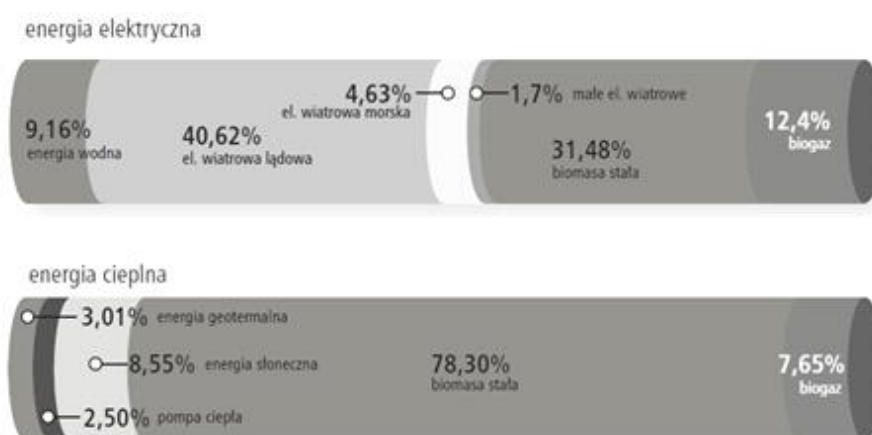
Należy nadmienić, iż poziom wykorzystania OZE w poszczególnych krajach UE jest bardzo zróżnicowany. Wynika to głównie z odmiennych uwarunkowań geograficznych, politycznych, gospodarczych oraz społecznych (Sobolewski, 2010). Na rysunku 1 przedstawiono wymagalny udział OZE w finalnym zużyciu energii w poszczególnych krajach Unii Europejskiej w 2020 roku.

RYS. 1: Wymagany udział OZE w finalnym zużyciu energii brutto w 2020 r. w państwach UE

Źródło: Parlament Europejski & Rada Unii Europejskiej (2009)

W 2005 roku największy udział OZE w finalnym zużyciu energii występował w Szwecji (39,8 %), Łotwie (32,6%), Finlandii (28,5 %), Austrii (23,3 %) oraz Portugalii (20,5 %). Z kolei najmniejsze znaczenie OZE w ogólnym zaspakajaniu potrzeb energetycznych można zaobserwować w następujących krajach: Malta (0 %), Luksemburg (0,9 %), Wielka Brytania (1,3 %), Belgia (2,2 %) oraz Holandia (2,4 %). Poziom tych wskaźników wynika z głównie z ukształtowania geograficznego. Według danych Eurostat, w 2011 r. pierwszym krajem, który spełnił swój cel w zakresie energii odnawialnej na 2020 r. była Estonia, a w 2012 r. dołączyła Bułgaria. Cel ten spełniła także Szwecja (Hadas, 2014).

Zgodnie z dyrektywą 2009/28/WE do 2020 roku państwa członkowskie UE powinny również przekształcić strukturę technologiczną wytwarzania energii z OZE, w taki sposób aby w sposób optymalny wykorzystywała dostępne zasoby. Na rysunku 2 przedstawiono strukturę wytwarzania energii elektrycznej i ciepła z OZE w 2020 roku w Polsce.

RYS. 2: Struktura wytwarzania energii elektrycznej i ciepła z OZE w 2020 roku w Polsce

Źródło: Oniszk-Popławska, Energia w gospodarstwie rolnym

W produkcji energii cieplnej wiodącą rolę odgrywać będzie biomasa (ponad 78%). Natomiast w produkcji energii elektrycznej największą rolę będzie odgrywać wiatrowa energetyka lądowa (ponad 50%). Znaczący udział w produkcji energii elektrycznej oraz cieplnej będzie odgrywać biogaz. Wynikać to będzie z rosnącej popularności biogazowni na terenach rolnych. W 2014 roku w Polsce funkcjonowało jedynie 30 biogazowni rolniczych, mimo że wiele terenów cechował duży potencjał wykorzystania alternatywnych źródeł energii. Biogazownie rolnicze są niezwykle efektywne – przy użyciu urządzeń o tej samej mocy wytwarzają cztery razy więcej energii niż elektrownie wiatrowe (Proszak-Miąsik & Boryło, 2014).

3. Rynek OZE w Polsce

Rynek odnawialnych źródeł energii w Polsce zaczął tworzyć się w latach dziewięćdziesiątych. Powstawały wtedy pierwsze profesjonalne instalacje wykorzystujące odnawialne zasoby energii wiatru, energii słonecznej, geotermalnej, biomasy. Konieczność realizacji międzynarodowych zobowiązań i spełnienia wymogów unijnych po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej, przyczyniły się do powstania nowych, skutecznych regulacji rynku OZE (Pultowicz, 2009).

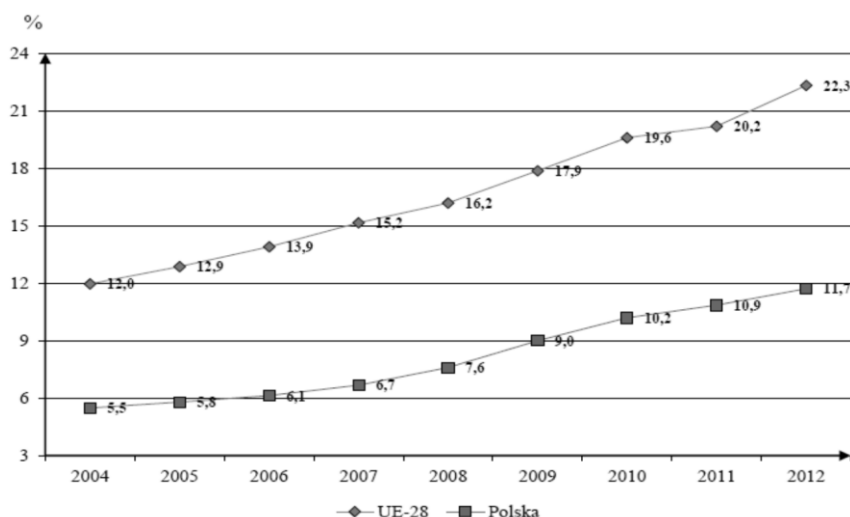
W 2009 roku Polska przyjęła uchwałę w sprawie polityki energetycznej do 2030 roku. Dokument ten zawiera długoterminową strategię rozwoju sektora energetycznego oraz prognozę zapotrzebowania na paliwa i energię. Znajdowały się w nim cele związane z rozwojem odnawialnych źródeł energii (Zarebski, 2010):

- a) wzrostu udziału odnawialnych źródeł energii w finalnym zużyciu energii co najmniej do poziomu 15% w 2020 roku oraz dalszy wzrost tego wskaźnika w latach następnych,

- b) osiągnięciu w 2020 roku 10% udziału biopaliw w rynku paliw transportowych, oraz zwiększenie wykorzystania biopaliw II generacji,
- c) zwiększeniu stopnia dywersyfikacji źródeł dostaw oraz stworzenie optymalnych warunków do rozwoju energetyki rozproszonej opartej na lokalnie dostępnych surowcach.

W Polsce udział OZE w pozyskiwaniu energii pierwotnej z roku na rok wzrasta. Taki sam trend można zaobserwować w całej Unii Europejskiej. Na rysunku 3 przedstawiono jak kształtował się udział energii ze źródeł odnawialnych w pozyskiwaniu energii pierwotnej ogółem w UE-28 i Polsce w latach 2004-2012.

RYŚ. 3: Udział energii ze źródeł odnawialnych w pozyskiwaniu energii pierwotnej ogółem w UE-28 i Polsce w latach 2004-2012

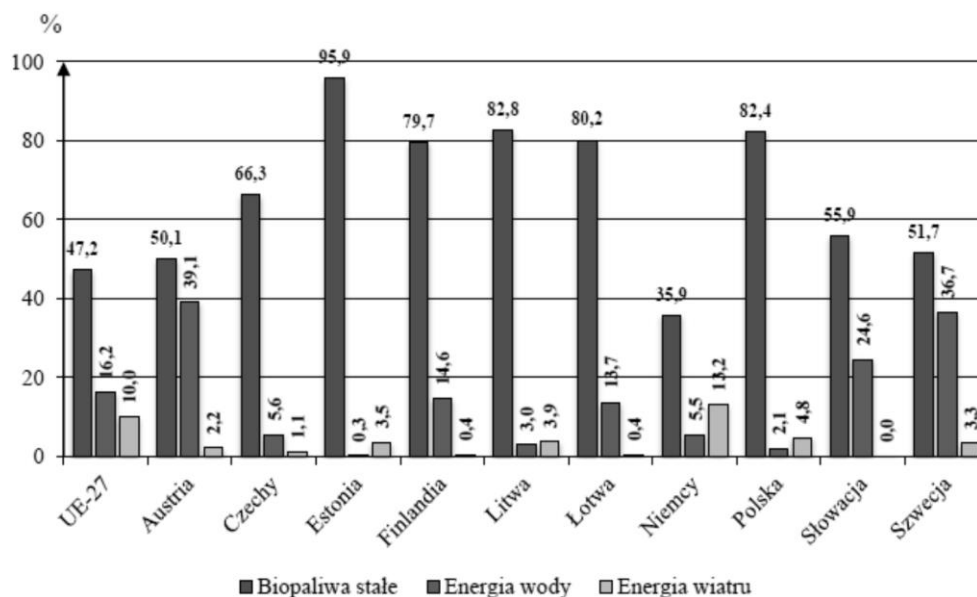


Źródło: Główny Urząd Statystyczny, Energia ze źródeł odnawialnych w 2013 r.

Z powyższej analizy wynika, iż udział energii ze źródeł odnawialnych w pozyskiwaniu energii w 2012 roku wzrósł ponad 2-krotnie w porównaniu z 2004 rokiem. Zmiany na rynku energii ze źródeł odnawialnych w Polsce były odzwierciedleniem ogólnej sytuacji w Unii Europejskiej w tym obszarze. Największe zmiany dokonały się w latach 2008-2010, kiedy to udział OZE zwiększał się w stosunku do roku poprzedniego odpowiednio o 13,43% (w 2008 r.), 18,42% (w 2009 r.) oraz 13,33% (w 2010 r.). Zmiany te były prawdopodobnie skutkiem wdrożenia Uchwały Rady Ministrów z dnia 24 lipca 2007 r. w sprawie „Wieloletniego programu promocji biopaliw lub innych paliw odnawialnych na lata 2008-2014”. Program ten zakładał kompleksowe wspieranie inwestycji na rynku energii z odnawialnych źródeł. Po 2010 roku, udział OZE w pozyskiwaniu energii ogółem wciąż wykazuje wzrostową tendencję, jednakże już dynamika tych zmian jest znacznie mniejsza niż w latach 2008-2010. Wynika to z faktu, iż zgodnie z ustaleniami Białej Księgi państwa członkowskie UE miały osiągnąć określony poziom udziału OZE w ogólnym rynku energetycznym. Dla Polski cel ten

określono na poziomie 8%, który udało się zrealizować. Na rysunku 4 przedstawiono strukturę wytwarzania energii pochodzącej z odnawialnych źródeł.

RYS. 4: Udział energii z biopaliw stałych, wiatru i wody w ogólnym pozyskaniu energii ze źródeł odnawialnych w krajach UE 2012 roku



Źródło: Główny Urząd Statystyczny, Energia ze źródeł odnawialnych w 2013 r.

We wszystkich krajach Unii Europejskiej w 2012 roku największą rolę na rynku OZE odgrywały biopaliwa stałe. W Estonii stanowiły ponad 95% odnawialnych źródeł energii. Najmniejszą rolę w produkcji energii odgrywa energia wiatru, przyczyną czego są wysokie koszty inwestycji w elektrownie wiatrowe.

Powodzenie inwestycji z zakresu OZE jest zależne od pokonania licznych barier. Z badań Wielewskiej wynika, że głównymi utrudnieniami rozwoju energii odnawialnej w rolnictwie są wysokie koszty inwestycji (63,9% respondentów), biurokratyczny aspekt działań, czyli pozwolenia i inne dokumenty (50,4% respondentów) oraz skomplikowane prawodawstwo (19,1% respondentów). Według respondentów należy zwiększyć nakłady na działania informujące rolników o możliwościach wsparcia finansowego tego typu inwestycji. Rolnicy chcieliby też więcej usług doradczych (Wielewska, 2014).

Podsumowanie

Zbyt ekstensywne eksploatowanie naturalnych źródeł energii doprowadziło do konieczności poszukiwania alternatywnych możliwości zaspakajania potrzeb energetycznych. Wspólnota Europejska rozpoczęła wzmocnianie sektora energetyki odnawialnej w latach 90 XX wieku. Według ustaleń z 1996 roku, udział energii z odnawialnych źródeł w produkcji energii ogółem dla całej Unii Europejskiej powinien

wynosić 20 %. Realizacja tego celu będzie uzależniona od działań poszczególnych państw członkowskich, w których udział OZE jest bardzo zróżnicowany. Wynika to głównie z odmiennych uwarunkowań geograficznych, politycznych, gospodarczych oraz społecznych. W produkcji energii cieplnej wiodącą rolę odgrywać będzie biomasa. Natomiast w produkcji energii elektrycznej największą rolę będzie odgrywać wiatrowa energetyka lądowa. W Polsce i całej UE udział OZE w pozyskiwaniu energii pierwotnej wykazuje tendencję wzrostową. Podstawowymi barierami rozwoju sektora energetyki odnawialnej są przede wszystkim wysokie koszty inwestycji, oraz skomplikowane prawodawstwo.

Spis literatury:

Główny Urząd Statystyczny. (2014). *Energia ze źródeł odnawialnych w 2013 r.* Warszawa: Główny Urząd Statystyczny Departament Produkcji, Ministerstwo Gospodarki Departament Energetyki.

Górka, K. (2005). Opłacalność wykorzystania i rozwój odnawialnych źródeł energii w Polsce. *Zeszyty Naukowe, Akademii Ekonomicznej w Krakowie*, nr 866, 9-24.

Hadas, D. (2014). *Eurostat – wzrost udziału OZE w Unii Europejskiej*. Retrieved November 16, 2015, from <http://www.oze.pl/artukul/1027,eurostat-wzrost-udzialu-oze-w-unii-europejskiej>.

Oniszk-Popławska, A. et al. (2011). *Energia w gospodarstwie rolnym*. Warszawa: Fundacja Instytut na rzecz Ekorozwoju.

Parlament Europejski & Rada Unii Europejskiej. (2009). Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/28/WE z 23 kwietnia 2009 r. w sprawie promowania stosowania energii ze źródeł odnawialnych zmieniająca i w następstwie uchylającą dyrektywy 2001/77/WE oraz 2003/30/WE. *Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej*.

Proszak-Miąsik, D. & Boryło, M. (2014). Wykorzystanie odnawialnych źródeł energii w małych gospodarstwach rolnych. *Czasopismo Inżynierii Lądowej, Środowiska i Architektury - Journal of Civil Engineering, Environment and Architecture*, 31(61), 155-165.

Pultowicz, A. (2009). Przesłanki rozwoju rynku odnawialnych źródeł energii w Polsce w świetle idei zrównoważonego rozwoju. *Problemy Ekorozwoju – Problems of Sustainable Development*, 4(1), 111.

Sobolewski, M. (2010). Perspektywy wykorzystania odnawialnych źródeł energii w Polsce. *Polityka energetyczna*. Studia BAS, 1(21), 267-289.

Toruński, J. (2010). Możliwości wykorzystania odnawialnych źródeł energii w Polsce, *Zeszyty Naukowe Akademii Podlaskiej w Siedlcach - Seria: Administracja i Zarządzanie*, nr 86, 9-25.

Wielewska, I. (2014). Zainteresowanie rolników wykorzystaniem odnawialnych źródeł energii. *Stowarzyszenie Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu - Roczniki Naukowe*, 16(5), 216-221.

Zarębski, P. (2010). Uwarunkowania rozwoju produkcji energii ze źródeł odnawialnych w woj. zachodniopomorskim. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, 12(4), 398-402.

**LESNICKO-DŘEVAŘSKÝ SEKTOR SE ZAMĚŘENÍM NA MZDOVÉ
DISPARITY KRAJŮ ČESKÉ REPUBLIKY
FORESTRY AND WOOD-WORKING INDUSTRY WITH EMPHASIS ON THE
REGIONAL WAGE DISPARITIES IN THE CZECH REPUBLIC**

Petra Palátová, Václav Kupčák

Česká zemědělská univerzita v Praze

palatovap@fld.czu.cz, kupcak@fld.czu.cz

Klíčová slova:

těžba dříví – pilařský průmysl – mzdy – regiony

Keywords:

timber logging – sawmill industry – wages – regions

JEL classification: R10

Abstract:

The article focuses on the current state of timber and wood-working industry (e.g. forest cover, timber logging, timber manufacturing and situation in employment and wages). Czech Republic reaches positive balance of export and import of wood. Sawmill industry has the potential for further development, but is facing the decline in number of companies and employees. There are also considerable wage disparities, in particular among the Czech regions.

Úvod

Podíl lesnictví (včetně zemědělství a rybolovu) na tvorbě HDP České republiky je relativně nízký, ale zpracování dřevní suroviny, například v rámci pilařského průmyslu, v sobě skrývá značný potenciál dalšího rozvoje. Množství vytěženého dřeva se meziročně příliš nemění, dominantní je těžba jehličnaté suroviny. Mzdy pracovníků v uvedených odvětvích nedosahují úrovně mezd běžné v průmyslu, či národním hospodářství celkově. Disparity vůči zmíněným činí 81,1%, resp. 81,9% [13].

Hlavním cílem příspěvku je analyzovat lesnicko-dřevařský sektor na základě vybraných charakteristik se zaměřením na mzdové disparity krajů České republiky.

1. Metodika, řešerše

V rámci odvětvové struktury národního hospodářství ČR je lesnictví začleněno pod Ministerstvo zemědělství ČR (MZe). Podle klasifikace ekonomických činností (CZ-NACE) je zařazeno do sekce A Zemědělství, lesnictví a rybářství; subsekce 02 – Lesnictví a těžba dřeva. Odvětvové charakteristiky českého lesního hospodářství

vychází ze statistického zjišťování, informace dále zajišťuje MZe, např. prostřednictvím ročních výkazů o hospodaření. Základním informačním zdrojem jsou každoroční Zprávy o stavu lesa a lesního hospodářství ČR také tzv. „Zelené zprávy“), vydávané MZe.

Dřevařský průmysl ČR odvětvově patří pod Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR (MPO) - sekce Zpracovatelský průmysl. Podle klasifikace ekonomických činností spadá do subsekcí: 16 - Zpracování dřeva, výroba dřevařských, korkových, proutěných a slaměných výrobků, kromě nábytku, 17 - Výroba papíru a výrobků z papíru, 31 - Výroba nábytku, 32 – Ostatní zpracovatelský průmysl. Základním informačním zdrojem jsou každoroční zprávy - Panorama zpracovatelského průmyslu ČR, vydávané MPO.

Vlastní analýzy byly zaměřeny na vybrané charakteristiky obou odvětví. V lesnictví jsou to: lesnatost, vlastnictví lesů, těžba dřeva; u dřevařství pak charakteristiky pilářství: počet podniků, saldo exportu a importu, zaměstnanost a mzdy.

1.1. Lesnatost, vlastnictví lesů, těžba dřeva

Primárním zdrojem pro český dřevozpracující průmysl jsou tuzemské lesy. Zalesněná plocha – lesnatost činí 33,9% území, neboli 2 666 376 hektarů plochy [3]. Z hlediska krajů - nejméně lesnatým krajem je Praha, následována krajem Středočeským. Nejvíce lesnatý je naopak kraj Liberecký (Hrbek, Kahuda, 2015).

Ve věci vlastnictví lesů - restituční proces dotýkající se samotného vlastnictví lesů je až na probíhající církevní restituce ukončen a majoritním vlastníkem je stát (v hlavní roli s podnikem Lesy ČR, s. p.). Rozdělení vlastnictví mezi jednotlivé subjekty dle velikosti plochy v hektarech je následující (Ministerstvo zemědělství, 2015): Státní lesy (1 552 603 ha), Fyzické osoby (500 002 ha), Obce a města (438 096 ha), Právnícké osoby (76 439 ha), Lesní družstva (30 494 ha), Církevní a náboženské společnosti (1 502 Ha) a ostatní (4ha).

Těžba dřeva - minima a maxima těžby dřeva bylo dosaženo v letech 2000 (14,4 milionu m³ hroubí bez kůry), resp. 2006 (17,68 milionu m³ hroubí bez kůry). V roce 2013 se vytěžilo 13,23 milionu m³ jehličnatých a 2,1 milionu m³ listnatých dřevin (EAGRI, 2014).

2. Výsledky

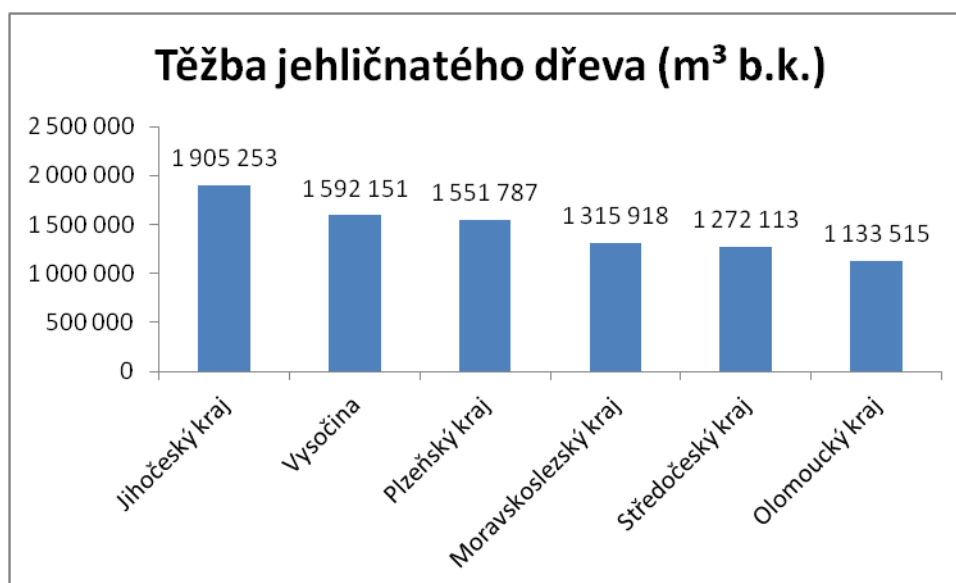
2.1. Lesnictví

Celková těžba dřeva v roce 2013 dle krajů je zachycena v následující tabulce č. 1 a graf č. 1 poté zachycuje kraje s nejvyšší těžbou jehličnaté suroviny (přes 1 milion m³).

TAB. 1: Celková těžba dle krajů v roce 2013

Kraj	Jehličnaté dřevo (m ³ b.k.)	Listnaté dřevo (m ³ b.k.)
Hl. m. Praha	3 591	7 133
Středočeský	1 272 113	216 230
Jihočeský	1 905 253	166 280
Plzeňský	1 551 787	102 514
Karlovarský	741 301	58 122
Ústecký	349 894	125 759
Liberecký	482 024	111 080
Královéhradecký	644 861	90 878
Pardubický	728 949	106 268
Vysočina	1 592 151	51 586
Jihomoravský	747 049	41 6 316
Olomoucký	1 133 515	185 805
Zlínský	760 106	345 850
Moravskoslezský	1 315 918	118 447

Zdroj: Český statistický úřad, 2015

OBR. 1: Těžba jehličnatého dřeva dle krajů (nad 1 mil. m³ b.k.)

Zdroj: Český statistický úřad, 2015

2.2. Zpracování dříví

Výhodou dřevozpracujícího průmyslu je rozmístění podniků po území celé České republiky, a tím pádem nízká dopravní vzdálenost do místa zpracování. Na druhou stranu jsou pilařské podniky spíše malého a středního charakteru, nedodávají tak na trh

veškeré požadované sortimenty. Proto se do procesu zpracování zapojují i zahraniční společnosti.

Celkově je zpracovatelský průmysl sekce CZ NACE 16 tvořen pouze dvěma pododdíly, přesto se 16.1- Pilařská výroba a impregnace dřeva podílí na tržbách za prodej vlastních výrobků a služeb méně než třetinou. Pokles počtu firem i pracovníků byl ovlivněn ekonomickou situací. Základní charakteristiky zachycuje tab. č. 2.

TAB. 2: Vybrané charakteristiky pododdílu 16.1 Pilařská výroba a impregnace dřeva

Rok	Podíl 16.1 na sektoru 16	Index cen prům. výrobků	Počet podniků	Počet zaměstnanců
2009	27,50%	99,5	2328	8697
2010	28,10%	107,1	2322	8144
2011	27,40%	112	2273	7666
2012	26,30%	99	2071	7257
2013	28,30%	102,9	1759	6831

Zdroj: Ministerstvo průmyslu a obchodu (2014, 2015)

Porovnáním výše exportu a importu dosahuje ČR kladné obchodní bilance. Teritoriální struktura vývozu se meziročně nemění, nejvíce exportované suroviny směřuje do Německa [9]. Předmětné údaje v časové řadě 2009 – 2013 zachycuje tab. č. 3.

TAB. 3: Saldo exportu a importu řeziva

Rok	Vývoz (mil. Kč)	Dovoz (mil. Kč)	Saldo OB (mil. Kč)
2009	10040,8	4950,5	5090,3
2010	10194,6	4485,7	5708,9
2011	9569,2	4247,2	5322
2012	10007,3	4837,6	5169,7
2013	10304,5	4557,9	5746,6

Zdroj: Ministerstvo průmyslu a obchodu (2014)

2.3. Zaměstnanost a mzdy

Hodnotit zaměstnanost je na základě dostupných dat nelehké. Vykazované hodnoty o zaměstnanosti jsou dostupné pouze pro sekci A, tedy zemědělství, lesnictví a rybářství jako celek. Údaje zachycuje tab. č. 4. Druhý sloupec tabulky vyjadřuje počet zaměstnaných osob v tisících, třetí sloupec pak průměrnou mzdu na dané pozici v tisících Kč.

TAB. 4: Zaměstnanost a mzdy- zemědělství, lesnictví a rybářství

Profese	Počet zaměstnanců (v tis.)	Prům. měsíční příjem (v Kč)
Řídící pracovníci	3,7	37 977
Specialisté	3	33 125
Techničtí a odborní prac.	12,1	26 471
Úředníci	3,5	19 708
Prac. ve službách a prodeji	4,9	15 270
Kvalifikovaní prac.	25	20 418
Řemeslníci a opraváři	10,5	21 920
Obluha strojů a zařízení, montéři	21	22 528
Pomocní a nekvalif. prac.	5,8	16 256

Zdroj: Český statistický úřad (2015)

Pro řídící pracovníky (v zemědělství, lesnictví a příbuzných oborech) jsou data dostupná jen pro 3 ze 14 českých krajů. Pracovníci v Praze jsou ohodnoceni částkou 53 338 Kč, v Jihomoravském kraji 40 349 Kč a v kraji Jihočeském 36 882 Kč [8].

V oboru lesnictví a těžba dřeva dosahuje zaměstnanost 29,1 tisíc osob (údaj za rok 2013). Od roku 2008 se jedná o přibližně stálé hodnoty (kolísání rozmezí 28,8 tisíc osob (2011) po 32,6 tisíc osob (2010) (Český statistický úřad, 2014).

Podle Zprávy o stavu lesa a lesního hospodářství z roku 2013 činí počet zaměstnanců v lesnických činnostech a jejich průměrná mzda:

TAB. 5: Zaměstnanost a mzdy- lesnická činnost

Rok	Počet zaměstnanců	Průměrná mzda (v Kč)
2010	15 150	21 074
2011	14 138	22 154
2012	13 792	23 037
2013	13 339	23 628

Zdroj: EAGRI (2014)

Regionální statistika ceny práce (2012-2014) dále umožňuje srovnat příjmy vybraných skupin zaměstnanců mzdového sektoru:

TAB. 6: Mzda dle jednotlivých krajů- Kvalifikovaní pracovníci v lesnictví, rybářství a myslivosti

Kraj	Mzda v roce 2014 (Kč)	Mzda v roce 2013 (Kč)	Mzda v roce 2012 (Kč)
Středočeský	22 420	22 156	20 584
Jihočeský	19 946	20 871	18 455
Karlovarský	21 256	20 176	20 507
Liberecký	23 501	23 327	22 367
Královehradecký	23 048	22 566	20 453
Vysočina	13 349	14 393	15 650
Olomoucký	19 881	18 349	19 565
Moravskoslezský	16 905	16 190	neuvedeno

Zdroj: Informační systém o průměrném výdělku (2013; 2014; 2015)

Údaje nejsou dostupné pro všechny kraje ČR, což omezuje možnost situaci komplexně zhodnotit. Rozdíl mezi nejvyšší a nejnižší mzdou je mezi kraji značný. Nejvyšší mzdu za rok 2014 dosáhli pracovníci v Libereckém kraji, nejnižší na Vysočině. Rozdíl těchto dvou extrémních hodnot činí 10 152 Kč.

Diskuse

Těžba dřeva a situace v exportu se meziročně příliš nemění. Může však být ovlivněna nepříznivými povětrnostními podmínkami, kalamitami, nebo politikou majoritního vlastníka Lesy ČR s.p. Zpracování vytěženého dřeva v České republice probíhá v pilařských podnicích, které lze z hlediska kapacitních možností rozdělit do několika kategorií. Jsou to mikropily, malé a střední podniky a tři velké zpracovatelské podniky se zahraniční účastí, a to konkrétně Ždírec (kraj Vysočina), Paskov (Moravskoslezský kraj) a Planá (Jihočeský kraj) (Kupčák, 2013). Z hlediska geografické polohy lze konstatovat, že jsou dřevařské podniky rozmístěny takřka po celém území ČR. Nejvíce vytěžené suroviny je zpracováváno v kategorii malých a středních podniků. Pro jejich případnou nedostatečnou zpracovatelskou kapacitu nebo nemožnost vyrobit požadovaný sortiment na konkrétní pile, může docházet ke zpracování suroviny i jinde než v místě těžby. U velkých společností se zahraniční účastí (rakouský či německý vlastník) může také docházet k vývozu a následnému zpracování vytěžené suroviny i mimo české území.

Mzdové disparity pravděpodobně nesouvisejí pouze s charakterem krajů v závislosti na jejich lesnatosti či množství vytěženého dřeva. Na výši mezd tak mají vliv další faktory, jejichž analýza je však nad rámec tohoto příspěvku. Podniky lesnicko-dřevařského sektoru však hrají významnou úlohu v rámci rozvoje regionů. Jak prokázali Jánský, Kupčák a Živělová (2008), podniky lesnicko-dřevařského sektoru mají významný socioekonomický charakter, neboť mj. poskytují jednu z mála zaměstnaneckých příležitostí i pro osoby s nižším stupněm vzdělání.

Závěr

Lesnictví patří dle klasifikace ekonomických činností do sekce A, subsekce 02- Lesnictví a těžba dřeva. V rámci zpracovatelského průmyslu patří lesnicko-dřevařský sektor do oddílů 16,17, 31 a 32. Cennými zdroji informací jsou zprávy vydávané Ministerstvem zemědělství, Ministerstvem průmyslu a obchodu a v otázce mezd také Regionální statistika ceny práce a Český statistický úřad.

Lesnatost České republiky dosahuje 33,8%, ČR disponuje dostatečnou zásobou obnovitelné suroviny a těží převážně jehličnaté dříví -v roce 2013 se vytěžilo přes 13 milionu m³. Největší těžba byla realizována v kraji Jihočeském. Kladné saldo obchodní bilance poukazuje na přebytek exportu, ten je nejčastěji směřován do okolních zemí- Německa, Rakouska, Slovenska a také do Itálie. Situace v pilařském sektoru poukazuje na snižující se počet podniků i zaměstnanců, na tvorbě přidané hodnoty se Pilařská výroba a impregnace dřeva v rámci oddílu 16 podílí méně než 1/3.

Analýza mezd ukázala existující výrazné disparity mezi jednotlivými kraji. Nejlepší mzdové ohodnocení dosahují pracovníci v nejlesnatějším kraji, avšak s relativně nízkou těžbou, kraji Libereckém. Velmi dobře jsou ohodnoceni také pracovníci Královehradeckého kraje. Naopak nejnižší mzdy dosahují pracovníci na Vysočině, a to i přesto, že se jedná o kraj, který se v těžbě jehličnaté suroviny nachází na druhém místě. Rozdíl mezi mzdami v krajích s nejvyšší a nejnižší mzdou (na stejné pracovní pozici) činí 10 152 Kč.

Poděkování:

Príspevek uvádí dílčí výsledky výzkumu řešeného v rámci projektu NAZV č. QJ1220313 „Diferenciace intenzit a postupů hospodaření ve vztahu k zajištění biodiverzity lesa a ekonomické životaschopnosti lesního hospodářství“ na České zemědělské univerzitě v Praze.

Použitá literatura:

Český statistický úřad (2014). Zemědělství, Lesnictví: 4.7. Zaměstnanost - lesnictví a těžba dřeva. Retrieved October 7, 2015, from <https://www.czso.cz/documents/10180/26153918/370002140407.pdf/b2726bb7-4e92-44e1-914c-418fe80b7d0d?version=1.0>

Český statistický úřad (2015). *Lesnictví a myslivost. 2014*: Tab. 1.8 Těžba dřeva dle krajů. Retrieved October 21, 2015, from <https://www.czso.cz/csu/czso/lesnictvi-a-myslivost-2014>

Český statistický úřad (2015). *Počty zaměstnanců a jejich průměrné hrubé měsíční mzdy v hlavních třídách CZ-ISCO podle odvětví*. Retrieved October 7, 2015, from <https://www.czso.cz/documents/10180/20568755/11002615A30.pdf/687a0276-bab7-45e8-8b37-a3cd78da37e0?version=1.0>

EAGRI (2014). *Zpráva o stavu lesa a lesního hospodářství ČR*. Retrieved September 8, 2015, from <http://eagri.cz/public/web/mze/lesy/lesnictvi/zprava-o-stavu-lesa-a-lesniho/>

EAGRI. (2015). *Lesnictví*. Retrieved October 18, 2015, from <http://eagri.cz/public/web/mze/lesy/lesnictvi/>

Hrbek, J., Kahuda, J. (2015). *Lesnictví a myslivost*. Český statistický úřad. Retrieved October 7, 2015, from <https://www.czso.cz/documents/10180/34349964/%C4%8CS%C3%9A%20TK+Lesnictv%C3%AD%20a+myslivost-prezentace.pdf/c2bfb5d1-eec9-4a57-ae05-bb0da34845f9?version=1.0>

Informační systém o průměrném výdělku (2013). *Mzdová sféra ČR-rok 2012: Regionální statistika ceny práce*. (2013). Retrieved October 11, 2015, from <http://ispv.cz/cz/Vysledky-setreni/Archiv/2012.aspx>

Informační systém o průměrném výdělku (2014). *Mzdová sféra ČR-rok 2013: Regionální statistika ceny práce*. (2014). Retrieved October 11, 2015, from <http://ispv.cz/cz/Vysledky-setreni/Archiv/2013.aspx>

Informační systém o průměrném výdělku (2015). *Mzdová sféra ČR-rok 2014: Regionální statistika ceny práce*. (2015). Retrieved October 11, 2015, from <http://ispv.cz/cz/Vysledky-setreni/Archiv/2014.aspx>

Jánský, J., Kupčák, V., Živělová, I. (2008). Regional aspects of wood-working industry in the Czech Republic. Economic forum „2008“. *INTERCATHEDRA No 24*. Poznaň, s. 40 – 43, ISSN 1640-3622

Kupčák, V. (2013). Zahraniční investice v dřevařském průmyslu v České republice – a zaměstnanost. [CD-ROM]. In *Sborník příspěvků z mezinárodní vědecké konference Region v rozvoji společnosti 2013*. Vyd. Mendelova univerzita v Brně, s. 176-181. ISBN 978-80-7375-884-4

Ministerstvo průmyslu a obchodu (2014). *Panorama zpracovatelského průmyslu ČR 2013*. Zpracovatelský průmysl. Retrieved October 10, 2015, from <http://www.mpo.cz/dokument154179.html>

Ministerstvo průmyslu a obchodu (2015). *Panorama zpracovatelského průmyslu ČR 2014*. Zpracovatelský průmysl. Retrieved October 10, 2015, from <http://www.mpo.cz/dokument162071.html>

Ministerstvo zemědělství (2015). *Zpráva o stavu zemědělství ČR za r. 2013*. Retrieved October 16, 2015, from <http://eagri.cz/public/web/file/370427/ZZza2013.pdf>

MOŽNOSTI VYUŽITÍ SYSTÉMOVÝCH ARCHETYPŮ V PODNIKOVÉ PRAXI

THE POSSIBILITIES OF USING SYSTEM ARCHETYPES IN BUSINESS PRACTICE

Fridrich Racz ^a, Miloš Řezníček ^b, Vladimír Bureš ^b

^a Vysoká škola manažmentu, ^b Univerzita Hradec Králové

fridrich.racz@gmail.com, milos.reznicek@uhk.cz, vladimir.bures@uhk.cz

Klíčová slova:

systémové archetypy – systémové myšlení – podnikový management

Keywords:

system archetypes – system thinking – business administration

JEL klasifikace: M20, M15, M14

Abstract:

System archetypes represent repetitive behavioural patterns that can be found in various types of systems. Their identification is essential for understanding of a system and its behaviour. Thus, it is important to have general awareness about their existence, to know their structures, and to master their application in practice. This paper introduces selected applications of system archetypes, which are consequently discussed, and their benefit for a given domain is analysed. Scientific databases were used for search of relevant applications in the field of economic systems. Advantages of systems thinking in general and system archetypes in particular in the business administration domain are summarised in the conclusion section of the manuscript.

Úvod

Tato práce se zabývá teorií systémových archetypů, což je jedna z oblastí, která spadá do odvětví systémového myšlení a úzce souvisí se systémovou dynamikou. Ve formálním i neformálním vzdělávání je kladen důraz na skutečnost, že jakákoliv událost či problém má svou příčinu, která opět vznikla jako efekt nějaké dřívější události. Tento pohled na svět, tedy pohled ve smyslu vztahu příčina - následek, neboli kauzality, vede k tomu, že je často aplikován i na řešení problémů, u kterých tento přístup představuje nevhodné zjednodušení. Aplikace toto přístupu pro řešení vzniklých událostí může vést ke vzniku nekonečného tzv. Aristotelova řetězu příčin a následků, dokud se nedojde k úplně první příčině nebo v průběhu hledání neopadne zájem (Stermán, 2000). Cílem této práce je ukázat využití systémových archetypů v praxi. Budou představeny reálné situace z různých oblastí lidské činnosti, ve kterých byl uplatněn systémový přístup včetně použití systémových archetypů.

1. Systémový přístup

Systémové myšlení je od výše představeného kauzálního způsobu myšlení velice odlišné, protože usiluje o komplexní řešení problémů, které bude respektovat organizační a sociální prostředí. Problémy nevznikají z náhodných událostí a vlastní řešení těchto problémů se nevznáší ve vakuu. Naopak, problémy a jejich řešení jsou vzájemně provázané. Tyto myšlenky jsou už dlouhodobě známé, byly přehledně uvedeny v Sengeho knize „The Fifth Discipline“ vydané v první edici v roce 1990 (Senge, 2006). Senge představil čtyři hlavní „disciplíny“, a to týmové vzdělávání, společnou vizi, dobré personální obsazení a mentální modely, které jsou základem úspěšné organizace. Pátou disciplínou bylo systémové myšlení, které propojuje ostatní čtyři, poskytuje pojmy a nástroje pro znázornění komplexnosti (Morecroft, 2010).

Systémové archetypy byly označeny jako komponenty systémové dynamiky neboli vzory chování a interakce uvnitř systémů. Nabízejí nejen teoretické využití, ale i uplatnění pro konkrétní situace (Heaslip, Sharif & Althonayan, 2012). Jsou tak vysoce efektivními nástroji pro pochopení vzorů chování různých systémů. Ony samy odrážejí vnitřní strukturu zkoumaných systémů. Jejich použití je dobrý začátek pro získání odpovědi na otázku „Proč se v průběhu času opakovaně vyskytují stejné problémy?“ (Braun, 2002). To je otázka, kterou se klade ve své praxi většina manažerů, proto se využití systémových archetypů nabízí jako vhodná alternativa řešení. Existuje deset základních systémových archetypů, které definují rozmanité druhy systémového chování a pokrývají velké spektrum sociálních, organizačních, politických či ekonomických situací (Heaslip, Sharif & Althonayan, 2012).

2. Metodika

Cílem práce bylo zmapovat oblast systémových archetypů, následně vyhledat praktické aplikace systémových archetypů z různých oblastí manažerské práce a ekonomických systémů obecně a z nalezených výsledků vybrat názorné ukázky. Tyto aplikace systémových archetypů byly vyhledávány v zahraničních vědeckých publikacích. Pro vyhledání relevantních zdrojů byly použity výhradně databáze Springer a ScienceDirect. V těchto databázích bylo provedeno několik desítek vyhledávání za použití klíčových slov system archetypes, system approach, system thinking, casual loop diagram a archetypal behavior. Z výsledků vyhledávání byly vybrány takové studie, které demonstrovaly, řešení závažných situací, a byly podpořeny příčinným smyčkovým diagramem.

3. Výsledky

3.1. Případová studie 1: Využití systémových archetypů v zabezpečení počítačů

Cílem této studie bylo porozumět sledovanému chování a nalézt vhodná řešení k problémům, které byly zaznamenány v zabezpečení počítačů organizací. Pro tento

účel byla využita kombinace archetypu „Eskalace“, ve kterém musí organizace neustále zvyšovat úsilí, aby mohla konkurovat snaze útočníků, a archetypu „Meze růstu“, kde zisk ze snahy organizace mít dobré zabezpečení, roste nebo klesá v závislosti na limitované kapacitě úkolů, které se týkají zabezpečení (Rosenfeld, Rus & Cukier, 2007). Jednotlivé organizace musejí neustále zavádět nová protiopatření kvůli minimalizování rizika útoků, což zahrnuje různé akce pro snížení zranitelnosti, lepší detekci útoků a také pro snížení tolerance vůči průnikům. Identifikace bezpečnostních rizik a znalost efektivních a funkčních protiopatření jsou velice těžké úkoly, protože počítačový systém v organizacích je komplexní a existuje velké množství uživatelů, kteří s ním pracují, a také v něm je jistá neurčitost a nepředvídatelnost (Rosenfeld, Rus & Cukier, 2007). Tato studie ukázala, jak mohou být archetypy použity v prostředí počítačové bezpečnosti, aby pomohly pochopit a diagnostikovat chování systému pro minimalizaci rizik. Kromě toho, systémové myšlení v kombinaci se simulací pomůže organizacím zaměřit se na oblasti, které mají největší vliv na jejich stanovené cíle a pomůže jim diagnostikovat a vyřešit případné problémy.

3.2. Případová studie 2: Použití systémových archetypů pro pochopení nezamýšleného vývoje chování v indickém krevetovém průmyslu

Indický krevetový průmysl vykazoval zajímavý fenomenální růst v letech 1990-1994, poté v letech 1995-1997 nastal útlum a pokles a následně v letech 1997-2009 nastalo pomalé obnovování původního růstu. Tento cyklický trend byl v literatuře často diskutován avšak navzdory tomu, nikdy nebylo podáno jasné vysvětlení, proč tomu tak bylo. V této studii byl analyzován indický krevetový průmysl za pomoci systémového přístupu, což dalo vzniknout struktuře tohoto průmyslu v podobě systémového archetypu, který vysvětlí důvody cyklického chování. Systémový archetyp použitý v této práci je natolik obecný, aby dokázal vysvětlit chování typu „růst-úpadek-obnova“ jakéhokoli průmyslu či organizace (Prusty, Mohapatra & Mukherjee, 2013). Kvalitativní analýza průmyslu za pomoci systémových archetypů (konkrétně se jednalo o archetypy Meze růstu a Tragédie společného) společně s dalšími kauzálními strukturami, pomohla vysvětlit chování průmyslu v minulosti a také pomohla vyvinout archetypální strukturu pro celý indický krevetový průmysl. Tato archetypální struktura průmyslu se skládá ze třech hlavních vazeb – smyčka akce, smyčka omezení a smyčka učení, ty odpovídají třem hlavním sektorům analyzovaného průmyslu, tedy sektoru produkce, prostředí a institučnímu sektoru. Nakonec byly přidány dva tzv. S-Links za účelem potlačení nežádoucího kolísavého chování průmyslu. Tyto S-Links naznačily dvě účinné strategie – řízení a kontrola přetížení jednotlivých zón a kontrola tvorby znečištění (Prusty, Mohapatra & Mukherjee, 2013).

3.3. Případová studie 3: Použití konceptů systémového myšlení pro analýzu závažných incidentů a bezpečnostní kultury

Vyšetřování závažných nehod, které se udály v nedávných letech, často ukázaly, že špatná kultura bezpečnosti patřila mezi hlavní příčiny těchto nehod. Pro tato vyšetřování byly často používány nástroje pro analýzu příčin, aby pomohly zajistit, že vyšetřování a zachycené informace budou systematické. Nicméně stávající nástroje pro analýzu příčin nejsou navrženy tak, aby zvládly analýzu dynamické komplexnosti, která vzniká z interakce mezi aktéry a z časových a prostorových mezer mezi akcemi a jejich následky. A to proto, že většina těchto nástrojů modeluje události a příčinné faktory lineárně. Naproti tomu systémové myšlení je disciplína, která na systém nahlíží komplexně a zdůrazňuje kruhovou povahu komplexních systémů, což znamená, že příčina a její následek jsou těžko odlišitelné. V této studii je ukázáno, jak mohou být zmíněná vyšetřování různých závažných incidentů zefektivněna použitím nástrojů systémového myšlení (Goh, Brown & Spickett, 2010). Typickou ukázkou může být případ požáru nebezpečného odpadu, který vypukl v Bellevue v západní Austrálii. Zde různí aktéři systému, každý reagující pod tlakem, kterému čelí, vytvářeli a trvale udržovali nedostatečnou bezpečnostní kulturu, která významně přispěla k vypuknutí požáru v roce 2001 (Goh, Brown & Spickett, 2010).

Závažné incidenty, které se staly, jsou výborným zdrojem informací pro pochopení kultury bezpečnosti. Ve většině případů je bezpečnostní kultura vytvořena jako produkt systémové struktury zavedený nevědomě společnými akcemi různých stran, které jsou součástí jednoho systému. V Bellevue, kde spojení reakcí různých stran čelící tlaku nakonec rezultovalo v požár, se zdály být reakce každé strany z jejich pohledu nezbytné, ale z pohledu na systém jako celek tyto reakce pouze podporovaly špatnou kulturu bezpečnosti a měli špatný vliv na celkovou bezpečnost systému. Použití systémového myšlení může usnadnit identifikaci vznikajících problémů ve společnostech, tak jako pomůže odhalit zásahy, které zlepší kapacitu řízení rizik. Navíc se předpokládá, že více výzkumů a aplikací systémového myšlení pomůže zlepšit celkovou efektivitu bezpečnosti, zdravotních podmínek a environmentálního managementu (Goh, Brown & Spickett, 2010).

4. Diskuze

Základním nástrojem použitým pro modelování výše zmíněných aplikací systémového myšlení jsou příčinně smyčkové diagramy, které dovedou přehledně zobrazit všechny vazby tvořící jeden systém, a také jak tyto vazby na sebe vzájemně působí. Pro všechny zmíněné aplikace platí, že základ jejich diagramů tvoří struktury základních systémových archetypů, které buď stojí samostatně, nebo je použita jejich kombinace. Z výše zmíněných příkladů jde vyzdvihnout, že málokdy jdou řešit problémy v nějakém komplexním systému pouze pomocí struktury jednoho archetypu. Právě díky velké komplexnosti složitých systémů se těžko najde pouze jeden systémový archetyp, který

dokáže vysvětlit kompletní chování v systému. Z toho důvodu jsou většinou pro tvorbu příčinně smyčkových diagramů komplexních systémů použity různé kombinace systémových archetypů, které tak společně dovedou vysvětlit celkové chování systému.

Ve všech uvedených studiích je právě díky příčinně smyčkovým diagramům názorně ukázáno, kolik systémových archetypů se v daném systému vyskytuje a také jakými vazbami jsou vzájemně propojeny, tedy jak chování vzniklé díky jednomu archetypu ovlivní chování ve zbylých archetypech, které se v daném systému vyskytují. Každá z výše uvedených studií byla vybrána tak, aby ukázala využití systémových archetypů v odlišné oblasti oproti ostatním, protože systémové archetypy a tedy i systémové myšlení lze uplatnit ve vysoce rozmanitém počtu oblastí podnikového managementu. Všechny uvedené studie vychází z reálných situací a dokazují, jak za pomoci systémového myšlení lze předejít mnoha potencionálním problémům. Jak je ukázáno třeba na příkladu požáru v Bellevue, tak aplikace systémového myšlení v takovýchto situacích může být opravdu klíčová, protože jde i o lidské životy a proto včasné rozpoznání archetypů v systému může odvrátit i vážná nebezpečí.

Na studii, která pojednávala o zabezpečení počítačů, je ukázáno využití systémových archetypů v technické oblasti. Otázka počítačové bezpečnosti je v dnešní době jistě zásadní pro každou větší či menší firmu či podnikatele, proto je velmi užitečné zmapování této oblasti za pomoci systémového myšlení. Tento systémový pohled je mimo jiné prospěšný v tom, že neukazuje pouze to, jak se bude nebo jak by se měla chovat samotná firma, ale také predikuje chování útočníků. Tato predikce je poměrně přesná, protože vychází ze získaných reálných dat a při pohledu na diagramy u dané studie je vidět, že vývoj chování útočníků je naprosto logický. Při znalosti tohoto vývoje je pro firmu pak již jednodušší se na možnou budoucí situaci připravit a udržet tak celý systém v rovnováze.

V případě studie, která se zabývala vývojem indického krevetového průmyslu, bylo ukázáno, jak správné použití systémového myšlení může zabránit nežádoucímu vývoji celého průmyslu. Použití systémových archetypů bylo opět na tak obecné úrovni, že jejich aplikace by byla možná na jakýkoliv průmysl s podobnými vlastnostmi jako měl ten uvedený. Jejich použití může mimo jiné zabránit i potencionálním finančním problémům, což je velmi podstatné, protože právě otázka financí bývá v jakémkoli průmyslu nejdůležitější. Při systémovém pohledu na celý průmysl je vidět jeho vliv na životní prostředí, které je průmyslem silně ovlivňováno, a proto postupem času změny životního prostředí začnou zpětně působit na průmysl. Z toho důvodu je třeba pozorně sledovat toto působení na životní prostředí a snažit se udržovat celý systém v rovnováze, jinak v budoucnu hrozí problémy, které právě postihly průmysl v Indii a které mohou zapříčinit velký pokles zisku.

Na studii, která řešila příčiny vzniku požáru v Bellevue, bylo vidět, jaké nebezpečí může vzniknout, když jsou ignorovány vážné problémy, které v systému vznikly a řeší

se pouze pomocí dočasných řešení. Žádná ze stran působících v systému se nezaobírala tím, jaký dopad budou mít jejich akce na systém jako celek. Je pochopitelné, že se situace vyvíjela takovým způsobem, protože jak regulační úřady, tak společnost sledovaly své zájmy a činily taková rozhodnutí, která pro ně byla pohodlná. Právě díky tomu, že ani jedna ze stran nenahlížela na celou situaci systémově, tak jednak se jim jejich kroky zdály správné a hlavně neviděly nebezpečí, které postupem času hrozilo čím dál víc a nakonec rezultovalo až vznikem požáru.

Jak uvání Kontogiannis (2012) existuje velké množství studií, které řeší za pomoci systémových archetypů a systémové dynamiky otázky bezpečnosti v různých organizacích, ale přínos je v učení se z těchto již vydaných studií, protože pro odborníky zabývající se bezpečností je velmi obtížné aplikovat různé studie systémové dynamiky na odlišné modely, se kterými pracují. Právě v jeho studii je tento princip názorně předveden prostřednictvím vytvoření dvou generických šablon snadno uchopitelných bezpečnostními analytiky, které vzešly z integrace dřívějších poznatků a jež vysvětlují činnost několika různých archetypů a tím činí jejich použití mnohem praktičtější.

Ačkoli se každá uvedená aplikace systémových archetypů týkala jiné oblasti, tak jsou vidět jisté znaky, které mají všechny studie společné. Mají společný postup, kterým se jejich autoři snažili vysvětlit chování daného systému. Tento postup spočíval v identifikaci vzorců chování, které se v systému vyskytly, a následnou identifikací vhodných archetypů, které tyto vzorce v sobě obsahují. Tímto způsobem byl v každé studii vysvětlen dosavadní vývoj chování systému a zároveň byl udělán rozbor, proč vlastně k výskytu daných vzorců došlo a jak by šlo zamezit nechtěným následkům, které tyto vzorce přinášejí. Dá se očekávat, že i další možné aplikace systémových archetypů by byly provedeny pomocí stejného postupu.

Závěr

Systémové myšlení a potažmo i systémové archetypy mají skutečně široké možnosti využití ve velkém množství různých problémových oblastí. Tento způsob myšlení se postupně dostává více a více do podvědomí, protože si lidé všímají důležitosti a prospěšnosti, kterou s sebou přináší. Proto dnes existuje velké množství různých aplikací systémového myšlení, které mimo jiné řeší například i dřívější situace, které v minulosti nastaly, a nebylo dříve řádně vysvětleno, proč k nim vlastně došlo, protože v minulosti systémový přístup ještě nebyl tolik známý (Lessons Learnt systémy). Systémový přístup se samozřejmě nepoužívá pouze jenom ke zkoumání minulosti, ale v dnešní době se s jeho pomocí analyzují rozmanité druhy systémů, které se běžně vyskytují v našem okolí. Li a Yu (2013) ve své studii analyzovali pomocí kombinace hierarchické struktury a několika systémových archetypů, jaké faktory ovlivňují konkurenceschopnost vysokých škol. Pomocí výzkumu na konkrétních čínských vysokých školách a za pomoci technologie systémově archetypální analýzy Petera M. Senge byly určeny klíčové vazby systému, které mají na zmíněné faktory vliv, což

má pro dané vysoké školy praktický význam, protože budou moci lépe udržovat svoji konkurenceschopnost.

Je zřejmé, že v jednoduchých systémech je možné odhalení příčin různých problému snadné i bez znalosti systémového myšlení. Ale s tím, jak systém nabývá na složitosti a příčiny se od svých následků časově vzdalují, tak tím se jejich identifikace stává obtížnější a tam už je systémový přístup vhodným nástrojem pro objasnění chování daného systému. V dnešní době, kdy se prostředí, ve kterém se manažeři pohybují, stává mnohem dynamičtější a komplexnější než dřív, získávají systémové myšlení a potažmo i systémové archetypy stále větší potenciál a dá se očekávat, že v budoucnu budou stále více používány.

Použitá literatura:

Braun, W. (2002). *The System Archetypes*. Retrieved from http://www.albany.edu/faculty/gpr/PAD724/724WebArticles/sys_archetypes.pdf.

Goh, Y. M., Brown, H., & Spickett, J. (2010). Applying systems thinking concepts in the analysis of major incidents and safety culture. *Safety Science*, 48(3), 302-309.

Heaslip, G., Sharif A. M., & Althonayan, A. (2012). Employing a systems-based perspective to the identification of inter-relationships within humanitarian logistics. *International journal of production economics*, 139(2), 377–392.

Kontogiannis, T. (2012). Modeling patterns of breakdown (or archetypes) of human and organizational processes in accidents using system dynamics. *Safety Science*, 50(4), 931-944.

Li, L., & Yu, Y.T. (2013). Analysis on System Archetype of High College and University Competitiveness Based on Hierarchical Structure. In *Proceedings of the 19th International Conference on Industrial Engineering and Engineering Management*, Changsha, China, 27-29 October 2012 (pp. 1065-1072). Berlin: Springer.

Morecroft, J. (2010). *Systems approaches to managing change: a practical guide*. New York: Springer.

Prusty, S. K., Mohapatra, P. K. J., & Mukherjee, C. K. (2014). System Archetype to Understand Unintended Behavior in Indian Shrimp Industry and to Aid in Strategy Development. *Systemic Practice and Action Research*, 27(4), 397-416.

Rosenfeld, S. N., Rus, I., & Cukier, M. (2007). Archetypal behavior in computer security. *Journal of Systems and Software*, 80(10), 1594-1606.

Senge, P. M. (2006). *The Fifth Discipline. The Art & Practice of the Learning Organization*. Revised & Updated edition. New York: Doubleday.

Sterman, J. D. (2000). *Business dynamics systems thinking and modeling for a complex world*. Boston: Irwin/McGraw-Hill.

**FINANSOWANIE URZĄDZEŃ I OBIEKTÓW OCHRONY ŚRODOWISKA
I GOSPODARKI WODNEJ NA DOLNOŚLĄSKIEJ WSI (WYBRANE
PROBLEMY)**

**EQUIPMENT AND FACILITIES FINANCING OF ENVIRONMENTAL
PROTECTION AND WATER MANAGEMENT IN RURAL AREAS OF THE
DOLNOŚLĄSKIE PROVINCE (SOME PROBLEMS)**

Joanna Szymańska

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

joanna.szymanska@ue.wroc.pl

Słowa kluczowe:

wodociągi zbiorowe – kanalizacja zbiorcza – oczyszczalnie ścieków – składowiska odpadów

Keywords:

collective water supply – sewerage collective – sewage treatment plants – landfill

JEL classification: Q 560 , O 180

Abstract:

The paper is dedicated to analysis of changes in the structure of financing technical infrastructure to protect natural environment in Dolnośląskie province between 2005-2013. Special attention was paid to the new possibilities of financing technical infrastructure to protect natural environment i.e. money from Structural Funds and Cohesion Funds. The paper emphasizes the very good use of the enlisted possibilities of financing technical infrastructure on the rural areas of Dolnośląskie province.

Wstęp

System finansowania ochrony środowiska w Polsce stanowi integralną część systemu finansowego państwa (Bartniczak & Ptak, 2009; Poskrobko & Poskrobko, 2012). Jest to zespół instytucji, instrumentów ekonomicznych, zasad oraz przepisów określających sposoby i tryb gromadzenia oraz przeznaczania zasobów pieniężnych na przedsięwzięcia proekologiczne. Środki finansowe na realizację przedsięwzięć służących ochronie środowiska mogą pochodzić ze źródeł publicznych, prywatnych oraz zagranicznych. (Poskrobko & Poskrobko, 2012). Możliwość wsparcia zewnętrznego w analizowanym zakresie, w tym środki pochodzące z Unii Europejskiej, A. Koźuch wymienia wśród czynników rozwoju lokalnego, w ramach czynników ekonomicznych, które wraz z czynnikami społecznymi, technicznymi i technologicznymi oraz ekologicznymi decydują o tym rozwoju (Koźuch, 2008).

Zagrożeniem dla spełnienia ekologicznego wymiaru rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich może się także okazać, jak zauważa A. Olszańska: „rosnąca skala produkcji wposzczególnych gospodarstwach“. (Olszańska, 2014). W tym kontekście należy podkreślić rolę, jaką ma do spełnienia rolnictwo ekologiczne. W szerokim aspekcie te problemy omawia w literaturze przedmiotu m. in. A. Kowalska (Kowalska, 2014).

Należy się zgodzić z I. Kociszewską, że rozwój infrastruktury technicznej na wsi jest podstawową przesłanką zrównoważonego rozwoju wsi (Kociszewska, 2007). A. Piwowar stwierdza, że: „Zrównoważony rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich jest fundamentem zrównoważonego rozwoju agrobiznesu“ (Piwowar, 2014). Jednocześnie warto zwrócić uwagę na prace szeroko analizujące problematykę zrównoważonego rozwoju, których autorami są: Borys, Fiedor, Wilkin, Zegar (Borys, 2005; Fiedor & Kociszewski, 2010; Wilkin, 2004; Zegar, 2010).

Celem opracowania jest próba analizy struktury wykorzystania środków finansowych w oparciu o źródła ich pochodzenia wydatkowanych na finansowanie wybranych inwestycji infrastruktury technicznej służącej ochronie środowiska i gospodarce wodnej na dolnośląskiej wsi. Horyzont czasowy badań obejmuje lata 2005-2013.

1. Metody i źródła danych

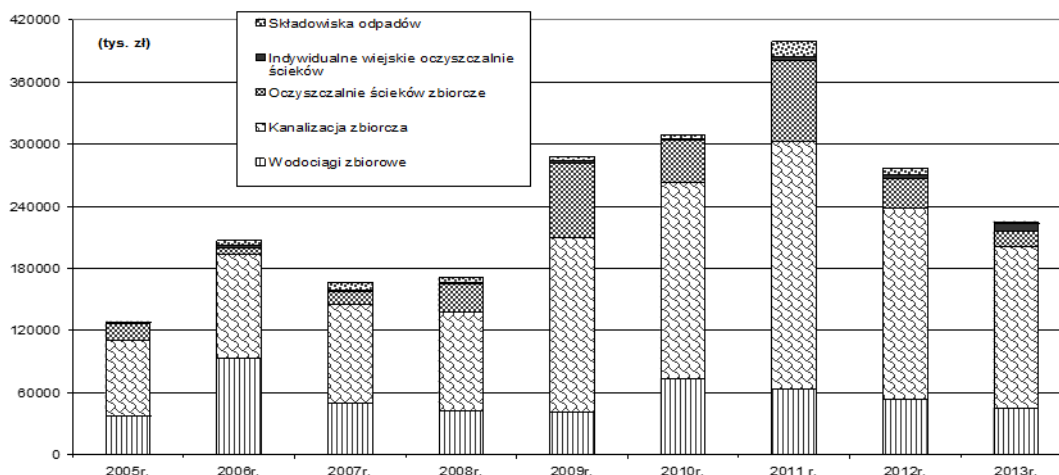
W opracowaniu posłużono się metodą analizy danych z wykorzystaniem statystyki powszechnej. Do przygotowania artykułu wykorzystano wybrane pozycje z literatury przedmiotu, specjalistyczne opracowania oraz dane statystyki powszechnej, zamieszczane w rocznikach pt. Ochrona środowiska.

2. Struktura nakładów inwestycyjnych

Stosunkowo najwięcej nakładów inwestycyjnych na tworzenie, ulepszanie lub rozbudowę urządzeń i obiektów ochrony środowiska i gospodarki wodnej na dolnośląskiej wsi w latach 2005-2013 zostało przeznaczonych na rozwój zbiorczej sieci kanalizacyjnej (średnio rocznie 59,4%). Relatywnie duży udział w całości tych nakładów miało także finansowanie rozwoju zbiorczej sieci wodociągowej (odpowiednio – 24,7%), a już mniejszy – oczyszczalni ścieków bytowych (13,8%, z tego gros środków przeznaczano na finansowanie rozwoju zbiorczych oczyszczalni ścieków). Na finansowanie inwestycji z zakresu składowisk odpadów wykorzystano natomiast relatywnie najmniej analizowanych nakładów finansowych (średnio 2,1% ogółu) – rys. 1.

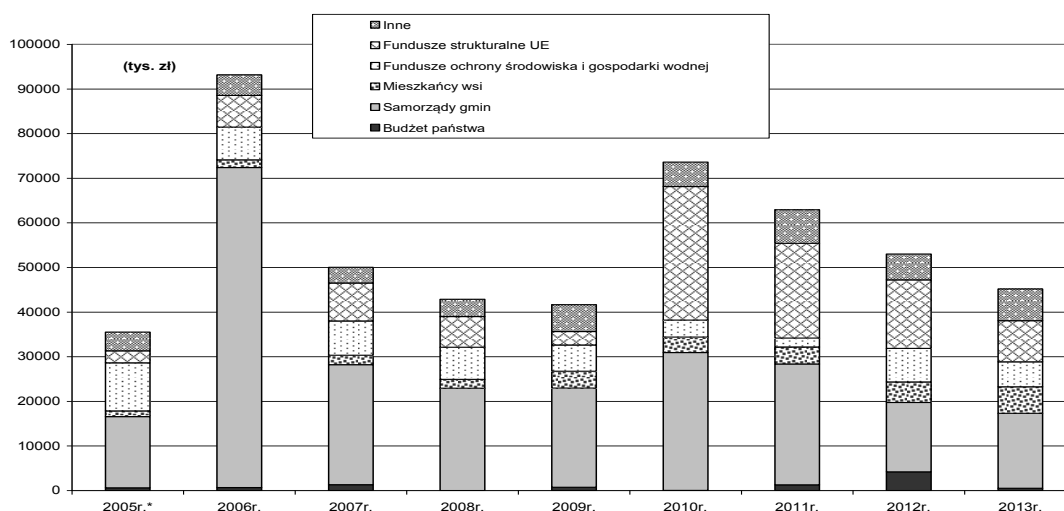
Rozwój zbiorowej sieci wodociągowej był finansowany, w większości badanych lat, w największym stopniu ze środków samorządów gmin (średnio rocznie – połowa ogółu tych nakładów). Pod koniec 2013 r. z tego źródła pochodziło 37,2% ogółu analizowanych nakładów. Umacniało się znaczenie funduszy strukturalnych Unii Europejskiej, zwłaszcza w latach 2010 - 2013 (udział od 20,4% do 40,7%) – rys. 2.

RYS. 1: Nakłady inwestycyjne na wybrane urządzenia i obiekty ochrony środowiska i gospodarki wodnej na dolnośląskiej wsi w latach 2005-2013 wg kierunków inwestowania (tys. zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych roczników: Ochrona środowiska. GUS Warszawa 2006-2014

RYS. 2: Struktura nakładów inwestycyjnych na wodociągi zbiorowe na dolnośląskiej wsi w latach 2005-2013 wg źródeł finansowania (tys. zł)



Uwaga: 2005r.* - nakłady inwestycyjne ze środków funduszy przedakcesyjnych Unii Europejskiej (SAPARD – 1749,4 tys. zł, pozostałe programy – 111,8 tys. zł)

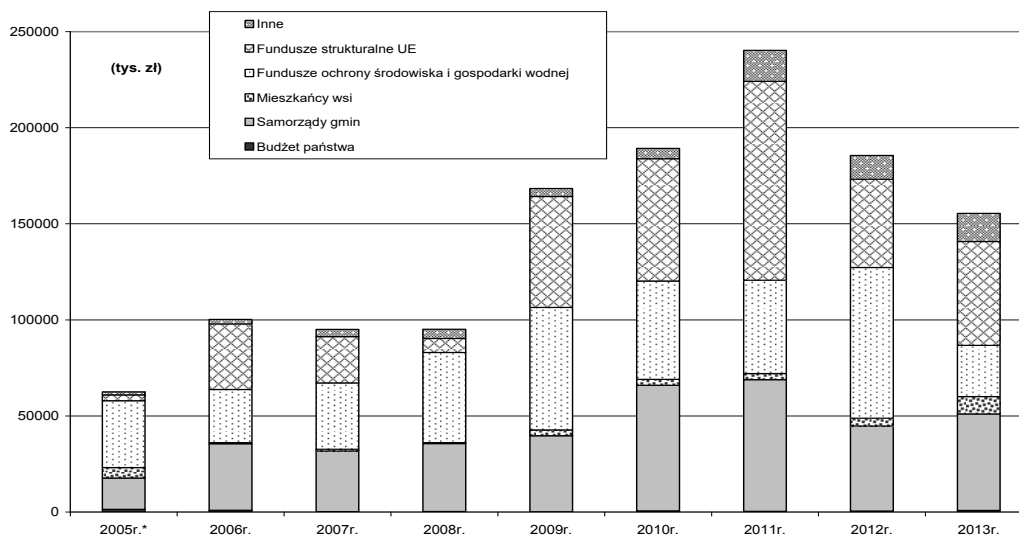
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych roczników: Ochrona środowiska. GUS Warszawa 2006-2014

We wcześniejszym badanym okresie ich udział był zdecydowanie niższy (np. w 2005 r. całkowite wsparcie tych inwestycji ze środków Unii Europejskiej stanowiło 12,17% wobec 40,7% w 2010 r.). Wzrósł udział środków wydatkowanych na rozwój zbiorowej

sieci wodociągowej przez mieszkańców dolnośląskiej wsi (do 13,2% w 2013 r., wobec 3,5% w 2005 r.). Zmniejszyło się natomiast znaczenie środków pochodzących z funduszy ochrony środowiska i gospodarki wodnej (w 2013 r. stanowiły one 12,4%, podczas gdy np. w 2005 r. – 30%). Niemniej, te fundusze były bardzo ważnym – trzecim źródłem finansowania analizowanych inwestycji na dolnośląskiej wsi.

W finansowaniu inwestycji służących dalszemu skanalizowaniu sieciowemu dolnośląskiej wsi największy udział miały – w większości badanych lat – środki pochodzące z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej (pod koniec 2013 r. – 34,8%) – rys. 3. We wcześniejszym okresie (np. w latach 2005 - 2008) większe znaczenie posiadały natomiast środki wydatkowane na ten cel z funduszy ochrony środowiska i gospodarki wodnej (np. w 2007 r. stanowiły one 36,4% ogółu tego typu wydatków). Stosunkowo dużo tych środków było także przeznaczanych przez samorządy gmin (np. 32,3% ogółu w 2013 r.).

RYŚ. 3: Struktura nakładów inwestycyjnych na kanalizację zbiorczą na dolnośląskiej wsi w latach 2005-2013 wg źródeł finansowania (tys. zł)



Uwaga: 2005r.* - nakłady inwestycyjne ze środków funduszy przedakcesyjnych Unii Europejskiej (SAPARD – 6778 tys. zł, pozostałe programy – 4421,8 tys. zł)

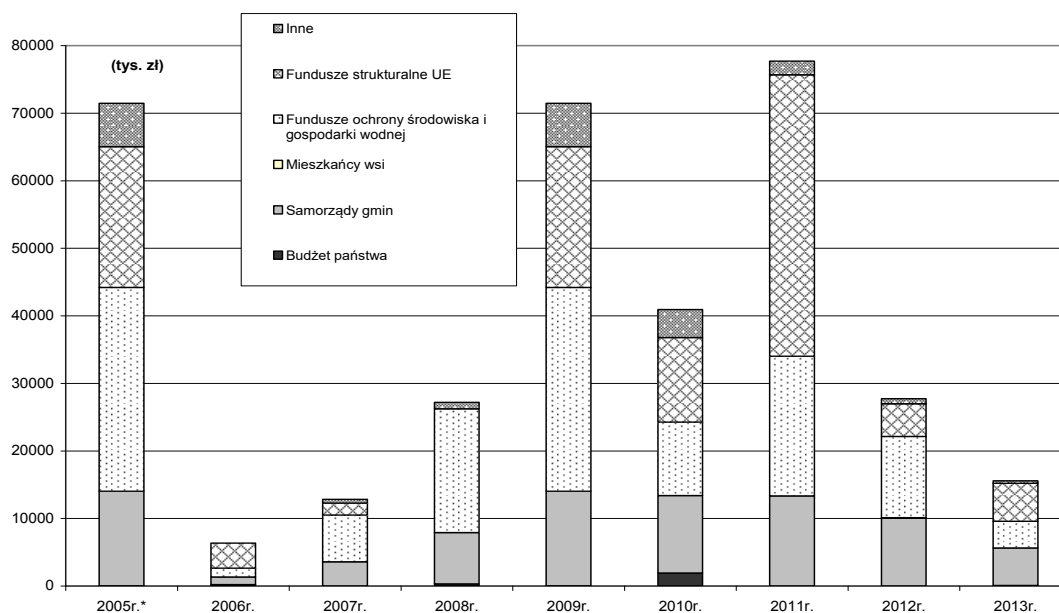
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych roczników: Ochrona środowiska. GUS Warszawa 2006-2014

Wzrostowa tendencja w tym zakresie utrzymuje się od czasu przystąpienia Polski do struktur Unii Europejskiej i wynika z przyjętych priorytetów rozwoju obszarów wiejskich (Ocena Średniookresowa 2010; Strategia rozwoju obszarów wiejskich i rolnictwa 2005; Tarnowska, 2013). Niewiele mniejszy był udział funduszy ochrony środowiska i gospodarki wodnej (średnio rocznie w latach 2005 - 2013 stanowiły one

31,7% ogółu wydatkowanych na ten cel środków). Zdecydowanie mniejszą rolę pełniły inne źródła finansowania tych inwestycji (5,1% średnio rocznego udziału w całości analizowanych wydatków) oraz mieszkańcy wsi (odpowiednio – 2,3%), zaś najmniejszą – budżet państwa (0,4%).

Największy średni roczny udział w finansowaniu inwestycji związanych z rozwojem zbiorowego oczyszczania ścieków bytowych na dolnośląskiej wsi miały środki z funduszy ochrony środowiska i gospodarki wodnej (odpowiednio – 38%), duży – fundusze strukturalne Unii Europejskiej (31,6%) – rys. 4. Już mniej środków wydatkowały na ten cel samorządy gmin (22,8% ogółu), jeszcze mniej pochodziło ich z innych źródeł (średnio – 6,1%) oraz z budżetu państwa (odpowiednio – 0,7%), zaś najmniej od mieszkańców wsi (mniej niż 0,1%).

RYS. 4: Struktura nakładów inwestycyjnych na zbiorcze oczyszczalnie ścieków na dolnośląskiej wsi w latach 2005-2013 wg źródeł finansowania (tys. zł)



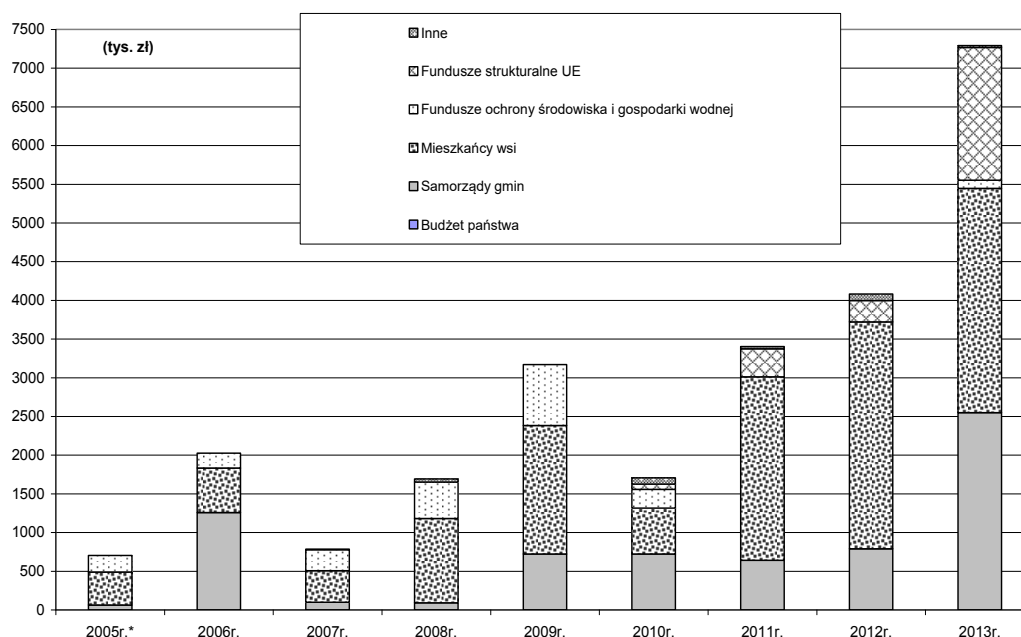
Uwaga: 2005r.* - nakłady inwestycyjne ze środków funduszy przedakcesyjnych Unii Europejskiej (SAPARD – nie korzystano, pozostałe programy – 2254,3 tys. zł)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych roczników: Ochrona środowiska. GUS Warszawa 2006-2014

W finansowaniu rozwoju indywidualnych wiejskich oczyszczalni ścieków największy udział, w wydatkach ogółem na ten cel, miały te, które pochodziły od mieszkańców wsi (średnio rocznie w latach 2005-2013 – 52,1%) – rys. 5. Taka sytuacja utrzymuje się na badanym obszarze od połowy lat 2000. Znaczące były też wydatki na ten cel ze strony samorządów gmin (odpowiednio – 27,9% ogółu analizowanych). Mniej nakładów inwestycyjnych na rozwój indywidualnych wiejskich oczyszczalni ścieków na

dolnośląskiej wsi pochodziło natomiast z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej (9,7%), z funduszy ochrony środowiska i gospodarki wodnej (9,2%) oraz z innych źródeł (1,1%).

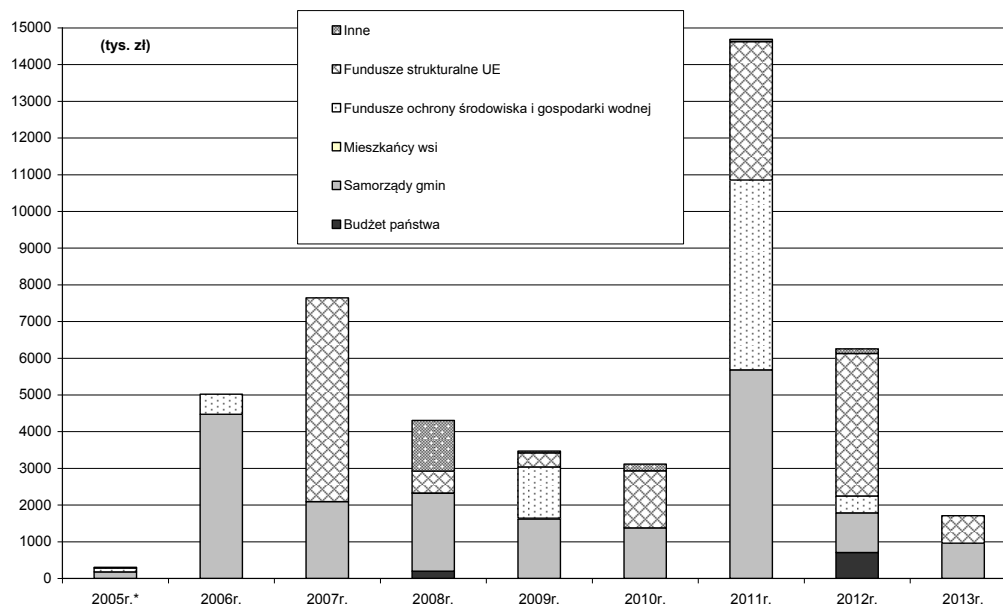
RYS. 5: Struktura nakładów inwestycyjnych na indywidualne wiejskie oczyszczalnie ścieków na dolnośląskiej wsi w latach 2005-2013 wg źródeł finansowania (tys. zł)



Uwaga: 2005r.* - nakłady inwestycyjne ze środków funduszy przedakcesyjnych Unii Europejskiej (SAPARD – nie korzystano, pozostałe programy – nie korzystano)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych roczników: Ochrona środowiska. GUS Warszawa 2006-2014

Poprawa gospodarki odpadami komunalnymi na dolnośląskiej wsi w latach 2005-2013 była możliwa zwłaszcza dzięki zaangażowaniu środków finansowych pochodzących od samorządów gmin (średnio rocznie – 35,3%), z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej (odpowiednio – 45,4% ogółu wydatkowanych na ten cel) oraz z funduszy ochrony środowiska i gospodarki wodnej (16,5%, a np. w 2011 r. aż – 35,2%) – rys. 6.

RYS. 6: Struktura nakładów inwestycyjnych na składowiska odpadów na dolnośląskiej wsi w latach 2005-2013 wg źródeł finansowania (tys. zł)

Uwaga: 2005r.* - nakłady inwestycyjne ze środków funduszy przedakcesyjnych Unii Europejskiej (SAPARD – 198 tys. zł, pozostałe programy – nie korzystano)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych roczników: Ochrona środowiska. GUS Warszawa 2006-2014

Zdecydowanie mniejsze znaczenie w tym zakresie miały środki pochodzące z innych źródeł (średnio rocznie – 3,9% ogółu) oraz wydatkowane przez budżet państwa (tylko w 2008 r. i w 2011 r.). Żadnych nakładów finansowych na rozwój składowisk odpadów na dolnośląskiej wsi w latach 2005-2013 nie ponieśli natomiast ich mieszkańcy.

3. Dyskusja

Większość łącznych nakładów inwestycyjnych na tworzenie, ulepszanie lub rozbudowę urządzeń i obiektów służących ochronie środowiska i gospodarce wodnej na dolnośląskiej wsi, średnio w każdym z analizowanych lat (2005-2013), była przeznaczana na inwestycje z zakresu ochrony środowiska ($\frac{3}{4}$ ich ogółu). Taka sytuacja utrzymuje się na badanym terenie od 2000 r. i wynika z przyjętych priorytetów odnośnie rozwoju obszarów wiejskich – z konieczności poprawy stanu sanitarnego na obszarach wiejskich (Strategia rozwoju obszarów wiejskich i rolnictwa 2005; Ocena Średniookresowa 2010).

W ogólnej strukturze rozdysponowania analizowanych nakładów największy udział miały te, które były przeznaczane na rozwój zbiorczej sieci kanalizacyjnej na dolnośląskiej wsi. Taki podział tych środków finansowych uzasadniała utrzymująca się

– także w badanym rejonie – niekorzystna dysproporcja między długością zbiorczej sieci kanalizacyjnej, a długością zbiorczej sieci wodociągowej. Niedorozwój gospodarki wodno-ściekowej uznaje się za jedną z poważniejszych barier rozwoju obszarów wiejskich na Dolnym Śląsku i ogółem w Polsce. W 2005 r. wskazana relacja kształtowała się, jak: 3,57 do 1 (przeciętnie na polskiej wsi była mniej korzystna – jak: 5,18 do 1). Pod koniec 2013 r., dysproporcja między długością zbiorczej sieci kanalizacyjnej, a długością zbiorczej sieci wodociągowej na dolnośląskiej wsi uległa odczuwalnemu złagodzeniu i układała się już, jak: 2,13 do 1 (poprawiła się także przeciętnie na polskiej wsi – 2,93 do 1). Było to możliwe dzięki zaangażowaniu stosunkowo znacznych środków finansowych, zwłaszcza napływających z Unii Europejskiej (Ocena Średniookresowa 2010; Strategia rozwoju obszarów wiejskich i rolnictwa 2005; Tarnowska, 2013). W okresie przyjętym do badań (lata 2005-2013), łączne nakłady inwestycyjne przeznaczane na finansowanie tworzenia, ulepszania lub rozbudowy infrastruktury sanitarnej służącej ochronie środowiska i gospodarce wodnej zwiększyły się na dolnośląskiej wsi o 75,3% (do 225,1 mln zł). Stosunkowo najbardziej dynamiczny ich wzrost można zaobserwować od 2005 r. do 2011 r. (3,1-krotny, do 399 mln zł, kiedy poniesiono ich najwięcej). W tym okresie zwiększyły się nakłady inwestycyjne na: wodociągi zbiorowe (1,7-krotnie, do 62,9 mln zł), kanalizację zbiorczą (3,3-krotnie, do 240,3 mln zł), oczyszczalnie ścieków zbiorcze (4,8-krotnie, do 77,7 mln zł), indywidualne wiejskie oczyszczalnie ścieków (4,8-krotnie, do 3,4 mln zł) oraz na składowiska odpadów (29,5-krotnie, do 14,7 mln zł). Przyczyniło się to do uzyskania wymiernych korzyści w zakresie poprawy gospodarki wodno-ściekowej. Efektem tego był – w 2013 r. w porównaniu do roku 2005 – wzrost: długości zbiorczych sieci – wodociągowej (o 17,2%, do 11677,3 km) i kanalizacyjnej (prawie 2-krotnie, do 5489,4 km), ilości obiektów zarówno zbiorowego, jak i indywidualnego oczyszczania ścieków (odpowiednio: prawie o 1/3, do 182 obiektów i około 2-krotnie, do 6232 obiektów).

W analizowanym okresie finansowanie inwestycji infrastruktury technicznej służącej ochronie środowiska i gospodarce wodnej na dolnośląskiej wsi odbywało się ze zdywersyfikowanych źródeł krajowych i zagranicznych, podobnie jak ogółem w kraju (Program Rozwoju Obszarów Wiejskich (dalej: PROW) 2004-2006, PROW 2007-2013). Rok 2005 był ostatnim okresem, w którym korzystano jeszcze ze środków funduszy przedakcesyjnych Unii Europejskiej (SAPARD i pozostałych) a zarazem pierwszym, w którym rozpoczęto wykorzystywać środki funduszy strukturalnych UE, oprócz źródeł krajowych i innych zagranicznych. W latach 2000-2006 na rozwój obszarów wiejskich w Polsce udzielane było wsparcie Unii Europejskiej za pośrednictwem programów: przedakcesyjnych (ISPA, Phare, SAPARD), unijnych 2004-2006 i z innych źródeł. W kolejnym okresie programowania rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich (lata 2007-2013) znaczącą rolę w finansowaniu poprawy stanu środowiska naturalnego pełniły środki z funduszy strukturalnych, natomiast na obszarach wiejskich – przede wszystkim środki z Europejskiego Funduszu Rolniczego Rozwoju Obszarów Wiejskich. Bardzo ważne znaczenie miały nadal fundusze

ekologiczne (narodowy i wojewódzkie) oraz EkoFundusz i Bank Ochrony Środowiska, których środki były niezbędne do zapewnienia udziału własnego w inwestycjach finansowanych z funduszy strukturalnych.

Zakończenie

Pomimo ponoszonych coraz wyższych nakładów inwestycyjnych na tworzenie, ulepszanie lub rozbudowę urządzeń i obiektów służących ochronie środowiska i gospodarce wodnej na dolnośląskiej wsi w przyjętym do badań okresie (lata 2005-2013), poziom rozwoju infrastruktury sanitarnej (sieć wodno-kanalizacyjna, obiekty oczyszczające ścieki bytowe, składowiska odpadów), na badanym terenie, uznaje się za jeszcze niezadowalający. Nadal istnieją, w analizowanym zakresie, dysproporcje między obszarami miejskimi, a wiejskimi. Stanowi to jedną z poważniejszych barier rozwoju obszarów wiejskich na Dolnym Śląsku i ogółem w Polsce. Taka sytuacja nie zapewnia też odpowiedniej jakości życia mieszkańcom tych terenów i wymaga pilnej poprawy.

Bardzo ważne jest to, że rozwiązywanie tych problemów stanowi jeden z priorytetów dalszego rozwoju wsi i obszarów wiejskich w Polsce. W PROW 2014-2020 przyjęto, że elementem wsparcia rozwoju lokalnego ma być realizacja działania określanego jako: Usługi i odnowa na obszarach wiejskich. Przewidziano w tym zakresie wsparcie finansowe, w kwocie ok. 1 mld euro. Pozwoli to, jak się szacuje, zrealizować ok. 2,7 tys. operacji. W ramach podstawowych usług i odnowy na obszarach wiejskich, będzie wspierany rozwój infrastruktury związanej z gospodarką wodno-ściekową. Tego typu działania winny się przyczynić zarówno do poprawy warunków życia i rozwoju gospodarczego, jak i do ochrony środowiska na obszarach wiejskich.

Spis literatury:

Bartniczak, B., Ptak, M. (2009). *Finanse ochrony środowiska. Wybrane problemy*. Wrocław, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Borys, T. i in. (2005). *Wskaźniki zrównoważonego rozwoju*. Warszawa-Białystok, Wyd. Ekonomia i Środowisko.

Fiedor, B., Kociszewski, K. (red.). (2010). *Ekonomia rozwoju*. Wrocław, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Kociszewska, I., (2007). Niektóre społeczne uwarunkowania zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich. A. Graczyk (red.). *Teoria i praktyka zrównoważonego rozwoju*. Białystok – Wrocław, Wyd. EkoPress.

Kowalska, A., (2014). Rolnictwo ekologiczne. Urban S. (red.). *Agrobiznes i biobiznes. Teoria i praktyka*. Wrocław, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Kożuch, A., (2008). Źródła finansowania rozwoju lokalnego. P. Mickiewicz, W. Gotkiewicz (red.). *Zrównoważony rozwój lokalny. Unijne instrumenty wsparcia rolnictwa i obszarów wiejskich w latach 2007-2013*. Szczecin, Wyd. Akademii Rolniczej w Szczecinie, 72.

Ocena Średniookresowa Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013 (za okres 2007-2009), (2010). Warszawa. Ekspertyza wykonana przez konsorcjum Agrotec Polska Sp. z o. o., Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Instytut Upraw Nawożenia i Gleboznawstwa na zamówienie Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

Olszańska, A., (2014). Perspektywy rozwoju produkcji bydła rzeźnego w Polsce po 1990 roku. A. Olszańska (red.). *Agrobiznes w teorii i w praktyce*. Wrocław, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Piwowar, A., (2014). Tendencje do zmian w agrobiznesie i czynniki je warunkujące. S. Urban (red.). *Agrobiznes i biobiznes. Teoria i praktyka*. Wrocław, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Poskrobko, B., Poskrobko, T., (2012). *Zarządzanie środowiskiem w Polsce*. Warszawa, Wyd. Polskie Wydawnictwo Naukowe.

Strategia rozwoju obszarów wiejskich i rolnictwa na lata 2007-2013 (z elementami prognozy do roku 2020). (2005). Warszawa, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

Tarnowska, A., (2013). Changes in the housing stock and their equipment in rural areas. *Hradec Economic Days 2013. Economic Development and Managment of Regions*, University of Hradec Kralove, t. III, 441 - 445.

Wilkin, J., (2004). *Dlaczego potrzebujemy długookresowej strategii zintegrowanego rozwoju wsi i rolnictwa w Polsce*. Wieś i Rolnictwo, nr 2.

Zegar, J. S., (2010). Ekonomika rolnictwa versus ekonomia agrarna. [W:] Sokołowska, S., Bisaga, A. (red.). *Wieś i rolnictwo w procesie zmian. Rolnictwo w nowym otoczeniu rynkowym i instytucjonalnym*. Opole, Wyd. Uniwersytetu Opolskiego.

UPLATNĚNÍ TEORIE STRATEGICKÝCH HER V ROZHODOVACÍM PROCESU ZEMĚDĚLSKÝCH FIREM Z HLEDISKA POJIŠŤOVACÍCH PROCEDUR

APPLYING THE THEORY OF STRATEGY GAMES IN THE DECISION-MAKING PROCESS OF AGRICULTURAL FIRMS IN TERMS OF INSURANCE

Jana Štuncová ^a, Jaroslav Švasta ^b

^a Vysoká škola podnikání a práva, ^b Česká zemědělská univerzita v Praze

stuncova.jana@seznam.cz, svasta@pef.czu.cz

Klíčová slova:

riziko – rozhodování – zemědělské pojištění – teorie strategických her

Keywords:

risk – decision-making – agricultural insurance – the theory of strategic games

JEL classification: Q12, G22

Abstract:

The article deals with the application of the theory of strategy games in the decision-making process of agricultural entrepreneur in the field of insurance. The subject is the issue of agricultural production focused on risk conditions and general economic ties related to the cost resulting from the elimination of the impacts of the natural climate risks through insurance. The article should point out a new comprehensive approach to agricultural insurance, under which the production economy and the theory of strategy games will be interconnected.

Úvod

Každá lidská činnost je spojena s určitým rizikem, že skutečný výsledek bude odlišný od předpokládaného. Toto platí zejména pro zemědělství, které bylo vždy chápáno jako odvětví s nejvyšší mírou rizika. Vysoká proměnlivost podmínek podnikání a zvyšování počtu rizikových faktorů mohou mít nepříznivý dopad na hospodářské výsledky zemědělství.

Postup snižování podnikatelských rizik může být založen buď na individuální strategii, kdy se podnik sám vyrovnává s riziky, nebo na strategii sdílení rizik. V praxi je často používanou metodou snižování podnikatelského rizika pojištění. Jedná se o metodu řízení ex-post, která je založena na sdílení a transferu rizik. Za základ zemědělského

pojištění je nutné považovat pojištění plodin a pojištění hospodářských zvířat, z nichž zejména krupobitní a nákazové pojištění představuje odraz nejdůležitějších pojistných potřeb zemědělské výroby v našich podmínkách.

K pojištění zemědělského podnikatele lze využít systémový přístup. Teoretickým přínosem systémového přístupu 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.

Hlavním cílem modelů teorie rozhodování je výběr rozhodnutí pro danou rozhodovací situaci, které při realizaci určitých podmínek zajistí nejlepší výsledek. Podstatou klasických modelů teorie rozhodování jsou modely her proti přírodě. Strategii hráče představuje zemědělský podnikatel, který přijímá rozhodnutí a je za ně zodpovědný. Protihráčem je chování přírody. Rozhodnutí učiněná při řešení problému se nazývají alternativy. Výsledkem každé alternativy je určitý hospodářský efekt (výnos, zisk, náklady, ztráta). Rozhodování zemědělského podnikatele probíhá za rizika a nejistoty. Zemědělský podnikatel tedy nemá představu o tom, který stav okolností nastane v době realizace vybraného rozhodnutí.

1. Formulace problému

Na rozdíl od podnikatelských subjektů působících v oblasti průmyslu s relativně vysokým stupněm stability struktury a objemu komplexu inputových faktorů vykazuje primární zemědělská produkce vysoký stupeň vlivu množiny náhodných (prakticky zcela neovladatelných) faktorů. Zejména v posledním období je stochastický dopad této množiny na primární zemědělskou produkci ovlivněn i strukturou objektivně existujících klimatických změn, které mají celosvětový charakter. Dochází k postupné eliminaci disponibilních časových intervalů jarního a podzimního období, teplotní a srážkové změny, které doznávají prudký funkční vývoj v krátkém časovém období, predeterminují zrychlení přechodu mezi letním a zimním obdobím a naopak. Tento objektivně existující fakt evokuje výrazné změny ve struktuře požadavků na komplex agrotechnicky orientovaných operací v rostlinné produkci primární zemědělské výroby. To se projevuje i ve zvýšené míře variability produkčních výkonů této rostlinné zemědělské produkce při současném zvýšení stupně neurčitosti v oblasti plánování dosažitelnosti produkčního efektu a celkových výnosových hladin jednotlivých plodin. Tento objektivní fakt má nesporný vliv na chování institucí, které nabízejí zemědělské pojištění s ohledem na nepředvídatelné klimatické vlivy. Cesty řešení jsou ovlivňovány mírou rizikovosti konkrétní pojišťovny s ohledem na strukturu a výši pojišťovací sazby a s ohledem na strukturu a objem očekávaného plnění při vzniku konkrétní pojistné události. Lze konstatovat, že daný problém je nejenom značně plošně rozsáhlý, ale i velmi složitý s ohledem na oba aktéry přítomné při uzavření pojistné smlouvy.

2. Implementace teorie strategických her v rozhodování zemědělského podnikatele

Pro řešení modelů teorie rozhodování zemědělského podnikatele za úplné nejistoty lze využít následující pravidla:

- Waldovo pravidlo,
- Bayesovo pravidlo,
- Bernoulli-Laplaceovo pravidlo,
- Savageovo pravidlo,
- Hurwitzovo pravidlo.

Pro výběr nejvýhodnější varianty při rozhodování za rizika může použít rozhodovatel Bayesův princip. Pro výběr nejlepšího rozhodnutí se používají očekávané hodnoty a pomocí nich se odhadují jeho důsledky. Nejvýhodnější je volit variantu s nejlepší očekávanou střední výplatou, resp. nejnižší očekávanou střední ztrátou (Brožová, 2005).

Waldovo pravidlo by použil rozhodovatel, který nechce riskovat, je spíš konzervativní pesimista, přesvědčený, že je „lepší něco než nic“ (Brožová, 2005).

Savageovo pravidlo je založeno na principu minimaxové ztráty, v rámci které je vytvořena pomocná matice ztrát. Dále se uplatní princip minimaxové ztráty. Pro jednotlivé alternativy se určí maximální ztráta. Jako nejvýhodnější alternativa se pak vybírá alternativa AI, pro kterou je maximální ztráta nejnižší (Brožová, 2005).

Hurwitzovo pravidlo vychází z objektivního posouzení očekávaných podmínek výsledku produkce rozhodovatele, tj. zemědělského podnikatele. Základem tohoto rozhodování je konstrukce tzv. optimisticko-pesimistického indexu t .

Při rozhodování za úplné nejistoty je často užívaný Bernoulli-Laplaceův princip. Tento přístup se snaží zohlednit všechny výplaty, a proto jednotlivé stavy okolností považuje za stejně pravděpodobné.

Rozhodování o volbě typu pojištění zemědělského výrobního procesu je pouze jedním ze segmentů komplexního rozhodovacího procesu, ať rostlinné nebo živočišné výroby. Vzhledem k tomu, že jde o biologický charakter výrobního procesu, který je odlišný od průmyslově orientovaného výrobního procesu, jeví se jako nezbytné při vymezování množiny Ω definovat specifiku tohoto procesu včetně množiny neovladatelných nebo podmíněně ovladatelných faktorů.

Je známým faktem, že v oblasti průmyslově orientovaných procesů od strojírenství přes chemickou výrobu až po výrobu elektronických zařízení, jde o procesy s relativně vysokým podílem predeterminovaných faktorů. Tyto faktory jsou obvykle vysoce exaktně kvantifikovatelné a převodem jejich parametrů do digitalizované podoby umožňují prakticky plnou robotizaci, kdy lidský prvek vstupuje do tohoto procesu obvykle jako kontrolní faktor. Tím vzniká základní odlišnost od zemědělského

výrobního procesu, který je založen na fázové identifikace kombinace všech typů produkčních faktorů a systémové dynamiky jejich vývoje včetně dynamiky průniku. Tuto produkční funkci lze zakreslit tvarem možného průběhu intervalů základní, obvykle konvexně konkávní, tj. nelineární produkční funkce, která ovšem vykazuje vlastnost relativně minimální odchylky od inflexního bodu této funkce. Pro zkoumaný objekt, tj. pojištění procesu rostlinné výroby je nezbytné ovšem definovat dva klíčové parametry A a B. Parametr A představuje teoretickou hladinu produkčního biopotenciálu dané plodiny. Tato je odlišná i v rámci jedné plodiny dle její odrůdové skladby. Parametr B představuje realizovaná hladina produkčního biopotenciálu, která je odrazem průběhu jednotlivých typů sedmi základních skupin faktorových množin (F1 – F7), přičemž realizovaný výsledek je právě průnikem těchto množin. Velikost a tvar těchto množin je ovšem proměnlivý, tedy vykazuje ve svém vývoji dynamiku změn, které jsou určující pro jednotlivé klíčové fáze vývoje rostlin. Tento průnik lze velmi obtížně odhadovat vzhledem k tomu, že jde o výrazný stochastický proces v podmínkách, kdy každá pěstovaná plodina má jiný počet fází a jiné požadavky na průnik těchto faktorů. Matematicky formulovat tyto podmínky je velmi obtížné, z toho vyplývá, že zemědělský podnikatel se orientuje pouze na základě svých vlastních pragmaticky orientovaných zkušeností a odhadu vývoje, zejména počasí, tj. zvláště teploty a srážek. Odhad vývoje přírodně klimatických vlivů je významný i pro rozhodování o operačních zásazích, např. fázové přihnojování, popř. aplikace základních typů chemických prostředků ochrany. Aplikace těchto operačních zásahů však znamená navýšení přímých proporcionálních nákladů na provoz techniky a cenu inputového materiálu.

Stávající systém umožňuje pouze odhady (byť relativně velmi dobré) možného odhadu realizované produkce. Základní tvar produkční funkce však není spojitý, ale v rámci jednotlivých fází se může chovat diskrétně ve tvaru lineárně lomených funkcí, jejichž průběh vykazuje vysokou míru závislosti na volbě správného rozhodnutí. V tomto okamžiku považujeme za nezbytné definovat sedm klíčových faktorů, které podnikatel vnímá buď intuitivně, popř. na základě moderních kvantitativních analýz jednotlivých subsystémů výrobního procesu – viz např. tenzometrické měření půdní vlhkosti, rozborů půdy z hlediska obsahu klíčových živin, dále množství srážek a konkrétní průběh intenzity slunečního záření. Tyto kvantitativní údaje jsou však pouze základní informační databází pro jeho vlastní rozhodnutí. Faktor F1 je dán produkčním bioenergetickým potenciálem půdy, který klasifikuje půdu v konkrétních podmínkách jako základní výrobní prostředek rostlinné výroby. Faktor F2 je disponibilní hladina živin v půdě. Faktor F3 je již citovaná množina A, tj. produkční bio potenciál dané plodiny včetně míry odolnosti proti náhodným vlivům. Průběh klimatu v klíčových fázích vývoje dané plodiny představuje faktor F4. Faktor F5 je dán disponibilní množinou faktorových zásahů (tj. technické zásahy, chemické zásahy, aplikace oteplování půdy a založených porostů s využitím plastické fólie). Ekonomické faktory jako F6 jsou dány cenami inputových faktorů a nákladů na jejich realizaci. Faktor F7 je

dán časově ohraničenými intervaly finalizace výnosu včetně kombinace kvantitativních a kvalitativních vlastností sklizené produkce.

Je zřejmé, že rozsah tohoto problému je velmi široký a náročný a vyžadoval by podrobnou samostatnou studii. V daném příspěvku se omezíme na konstatování, že tuto teoretickou složku zemědělský podnikatel vnímá a analyzuje obvykle intuitivně a v termínu možného uzavření příslušného typu a výše pojištění využívá empiricky orientované zkušenosti a s ohledem na průběžné výsledky realizované v předchozích obdobích, se intuitivně rozhoduje o výběru možného uzavření příslušného pojištění. V rámci jeho vlastního rozhodovacího procesu potom vstupuje do hry ještě skupina faktorů ekonomického typu souvisejících s konkrétní situací na trhu. Patří sem zejména možnost odbytu a konkrétní cena realizované produktově orientované tržní produkce. V podmínkách České republiky jsou relativně stabilizované ceny pouze pro pět základních komodit, tj. pro pšenici, ječmen, řepku, kukuřici a cukrovku. Ostatní plodiny mají interval cenových realizačních výkyvů poměrně značný. Tyto faktory popsané v předchozím textu v komplexní podobě predeterminují rozhodovací prostor zemědělského podnikatele o volbě pojištění.

Závěr

Článek vychází z toho, že rozhodující většina matematických kvantifikací je založena nejen na stupni abstrakce uživatele matematického aparátu, ale též na možnosti a schopnosti praktické implementačně orientované kvantifikace maticově orientovaných modelů výplat a schopnosti jejich účelové modifikace. Z tohoto důvodu předložený příspěvek má za cíl nabídnout pouze základní varianty úvah k zamyšlení pro potencionální uživatele jak ze strany pojišťoven, tak ze strany zemědělských producentů.

Použitá literatura:

Brožová, H. (2005). *Rozhodovací modely*. ČZU v Praze. ISBN 80-213-1390-0

**ZHODNOCENÍ EKONOMICKÉ VÝHODNOSTI RŮZNÝCH ZPŮSOBŮ
PROVOZOVÁNÍ GROUPWARE V MALÉ FIRMĚ
ECONOMIC FAVOURABLENESS OF GROUPWARE SYSTEMS IN SMALL
ENTERPRISE**

Ivana Topolová

Vysoká škola ekonomická v Praze

topolova@vse.cz

Klíčová slova:

groupware – komunikace – cloud computing

Keywords:

groupware – communication – cloud computing

JEL classification: M150

Abstract:

The article compare four types of operating groupware systems, systems for communication and cooperating. Article focus on costs in small company. There are calculated total cost of ownership for four groupware systems, two most popular cloud systems (Office 365 and Google Apps) a two most popular on-premise systems (Exchange Server and Ice Warp). Cumulative cost are calculated for each of these systems for 5 years lifetime period of IT systems. TCO of groupware systems are compared.

Úvod

Bez elektronické komunikace se žádná firma v dnešní době neobejde. Každá firma využívá nějaké nástroje pro komunikaci s klienty, úřady a zpravidla i nějaké nástroje pro vnitrofiremní spolupráci. Existuje mnoho různých nástrojů či informačních systémů, které komunikaci a spolupráci usnadňují, bývají nazývány groupware. Pro elektronickou komunikaci a spolupráci existují nástroje, které firmy instalují a provozují vlastními silami na vlastním hardware, jsou označovány jako on-premise systémy. Pro pořízení on-premise systémů musí firma vlastnit hardware, na kterém bude systém provozovat, a licence software pro server i uživatele, kteří budou systém využívat. Provozování systému i případné řešení problémů je v kompetenci firmy. V posledních letech přibývá podobných nástrojů, které však využívají cloudové technologie. Při využití cloudové technologie firma nevlastní ani neprovozuje hardware, nekupuje licence pro server ani pro uživatele. Groupware používá jako službu, k níž se uživatelé připojují prostřednictvím internetu. Firma za používání služby platí poskytovateli cloudové služby poplatky, jejichž výše je odvozená od počtu uživatelů systému. Mnoho

fírem tak stojí před otázkou, zda pro komunikaci použít on-premise systém nebo využít cloudovou službu.

Vzhledem k tomu, že groupware bývá v portfoliu podnikových informačních systémů řazen mezi podpůrné aplikace, doporučuje se při jeho výběru zohlednit především nákladovou stránku (Molnár, 2001). U informačních systémů se nákladová stránka měří pomocí ukazatele celkové náklady vlastnictví (total cost of ownership nebo zkráceně TCO). Při rozhodování o tom, zda využít či nevyužít cloud hraje kromě nákladů klíčovou roli bezpečnost cloudových technologií a připravenost na použití této technologie.

1. Metodika, řešerše

Připravenost států na použití cloudových technologií hodnotí Business Software Alliance (BSA). Tato organizace sestavila žebříček 24 vyspělých zemí světa, které dohromady tvoří 80 procent světového trhu s informačními technologiemi. Připravenost státu měřila prostřednictvím 7 kritérií s různými vahami (BSA, 2013). Česká republika nebyla do hodnocení BSA zahrnuta. Zhodnocení připravenosti České republiky pomocí metodiky BSA provedl Veber (Veber, 2013). Česká republika dosahuje v tomto hodnocení 71,7 bodu (teoretické maximum je 100 bodů, nejlépe hodnocená země Japonsko získala 84,1 bodu), což ji řadí na 13. místo v žebříčku hodnocených zemí.

Bezpečností cloudových technologií se zabývá nespočet článků, které zpravidla konstatují, že zabezpečení cloudových technologií proti výpadku v datacentru či proti proniknutí cizí osoby do datacentra je na vysoké úrovni. Firma vlastními silami srovnatelného zabezpečení zpravidla nedosáhne, protože by to bylo nesmírně nákladné. Problematické může být řešení případných sporů s poskytovatelem cloudového systému, který může být z jiného státu než uživatel. Pravidla pro řešení případných sporů vychází z obecných zásad mezinárodního práva, nejsou speciálně upravena pro oblast cloud computingu (Koubalíková 2015), (Koubalíková 2014).

Náklady na groupware v cloudu a přínosy groupware v cloudu zkoumají například studie firmy Forrester Consulting (Forrester 2011), které konstatují vysoký přínos cloudového groupware systému. Žádná studie však neporovnává náklady různých způsobů provozování groupware. Vzhledem k tomu, že většina podniků používá groupware, není klíčovou otázkou, zda se groupware generuje firmě přidanou hodnotu, ale kterou z forem provozování groupware zvolit.

Vyčíslení TCO bylo provedeno na základě hloubkových rozhovorů se zástupci firmy Microsoft, která je v současnosti největším dodavatelem cloudových řešení pro firmy, a s odborníky z oblasti IT, kteří se zabývají prodejem hardware i software a zaváděním groupware i dalších systémů do firem.

TCO je vyčísleno pro dvě cloudové služby a dvě on-premise řešení. Vybraná řešení jsou nejznámější cloudové groupware služby (Office 365 od firmy Microsoft a systém Google Apps od firmy Google) a nejznámější on-premise řešení (Exchange server od firmy Microsoft a emailový server IceWarp od firmy IceWarp). V obou kategoriích (cloud i on-premise) je vybráno jedno řešení firmy Microsoft, která je lídrem na trhu operačních systémů a kancelářských aplikací. Druhé vybrané řešení je vždy nejznámější konkurenční řešení v České republice.

2. Náklady na groupware

TCO se skládají z nákladů, které nejsou závislé na zvoleném řešení. Sem patří například náklady na vybavení zaměstnanců počítači či mobilními zařízeními, připojení k internetu, propojení systému s firmou a jejími procesy (vytvoření uživatelských účtů, propojení s jinými informačními systémy ve firmě), školení zaměstnanců, údržbu dat v systému. Tyto náklady se neliší v závislosti na použitém řešení, a proto nejsou rozhodující při výběru groupware, v následujícím textu se zaměříme na náklady, které jsou pro různé systémy odlišné.

Další složkou TCO groupware jsou náklady, které jsou ovlivněny zvoleným systémem. Tyto náklady je nutné vyčíslit, aby bylo možné porovnat ekonomickou výhodnost systémů a vybrat nejvhodnější systém. U cloudových služeb je TCO tvořeno poplatky za použití systému. U on-premise řešení je vyčíslení TCO složitější. Promítají se sem pořizovací i provozní náklady na hardware i software.

2.1. Office 365

Office 365 (Microsoft, 2015) je cloudová služba SaaS od firmy Microsoft. Podle zvoleného plánu může obsahovat různé funkce za různé ceny. Pro podnikatelské subjekty nabízí Microsoft aktuálně 6 různých plánů, které se liší dostupnými funkcemi a maximálním počtem uživatelů. Plány Business jsou určeny pro firmy s maximálním počtem 300 uživatelů. Pro firmy s více uživateli jsou určeny plány Enterprise. Poplatky jsou placeny za každého uživatele, jsou účtovány v eurech, riziko kurzové volatility nese uživatel služby. Jestliže si firma zaváže, že během roku nesníží počet uživatelů (roční závazek), platí nižší cenu než při měsíčním závazku. Součástí některých plánů Office 365 jsou plné verze kancelářského balíku Office. Služby groupware bez kancelářských aplikací pro maximálně 300 uživatelů nabízí plán Business Essentials. Jeho cena je při ročním závazku 3,80 € za uživatele měsíčně. Plán obsahuje kromě běžných groupware nástrojů (email, videohovory, instant messaging, kalendář) i další funkce (úložiště souborů, intranet).

2.2. Google Apps

Google Apps je groupware od firmy Google. Google nabízí dva tarify své služby, levnější tarif za 4 € měsíčně za uživatele nebo 40 € ročně za uživatele nabízí všechny

běžné funkce groupware (email, instant messaging, videohovory, kalendář) a některé další funkce (osobní webové stránky, úložiště souborů Google Disk).

2.3. On-premise řešení

On-premise řešení Exchange server od firmy Microsoft je v současné době považován za standard pro groupware. Obsahuje běžné nástroje pro spolupráci (email, kalendář, instant messaging), jeho součástí nejsou nástroje pro tvorbu intranetu ani software pro online hlasovou či videokomunikaci.

IceWarp messaging server je označován jako „český Exchange“. Oproti Exchange serveru obsahuje navíc nástroje pro on-line videokonference a nástroje pro sdílení a synchronizaci souborů a složek. V ceně je zahrnut také antivirový program.

Náklady on-premise řešení zahrnují pořizovací náklady na hardware a software (operační systém, software pro server, software pro uživatelské licence) a náklady na provoz (aktualizace systému, správa systému, náklady na energii). Náklady na on-premise řešení jsou zjištěny prostřednictvím cenové nabídky firmy, která již více než 10 let působí na trhu. Dodává hardware i software pro malé i velké firmy. Požadavky na hardware jsou u obou zkoumaných systémů srovnatelné. Pro malou firmu do 50 uživatelů bude pro provoz systému dostatečný server, jehož nabídková cena je 114 594 Kč bez DPH. Součástí serveru je dostatečně velký disk pro uložení dat.

Pro ochranu serveru před výpadkem elektrické energie je nezbytné použít nepřerušitelný zdroj napájení. Pokud má tento zdroj zajistit bezpečné vypnutí serveru s uložením všech uživatelských dat v případě výpadku elektrické energie (tj. nezajistí provoz systému v době výpadku elektrické energie), a ochrání server před kolísáním proudu v elektrické síti, bude jeho cena 23 999 Kč (cena bez DPH doporučená velkoobchodníkem pro koncové zákazníky za zařízení UPC Smart-UPS RT 1000VA).

Součástí provozních nákladů jsou náklady na údržbu systému, ty lze jen velmi obtížně předpovídat. Podle šetření ČSÚ (ČSÚ, 2014) jen 13,2 % malých podniků zaměstnává IT odborníky. Malá firma tedy bude správu systémů zajišťovat prostřednictvím externí firmy. Nejčastěji je využívána smlouva o technické podpoře. Podle odhadu pracovníka firmy, která technickou pomoc poskytuje, budou náklady on-premise řešení v malé firmě o cca 30 000 Kč ročně vyšší než u cloudové služby.

Součástí nákladů budou také náklady na elektrickou energii. Ty jsou závislé na použitém serveru a jeho využití. Odhadované náklady jsou cca 7 tis. Kč ročně.

2.4. Exchange server

Kromě nákladů na pořízení hardware je nutné vyčíslit náklady na software pro server i uživatele. Firma Microsoft prodává své produkty prostřednictvím partnerských firem.

Ceník produktů poskytuje pouze těmto firmám, ty pak své prodejní ceny odvozují od cen Microsoftu. Ceny jednotlivých prodejců se tedy mohou lišit, pravděpodobně se však nebudou lišit výrazně, protože všechny vychází z ceníku Microsoftu. Firma kupuje licenci pro server a tzv. CAL pro každý uživatelský účet. Cena licence pro server je 33 620 Kč bez DPH, cena CAL pro jednoho uživatele je 1230 Kč bez DPH. K ceně je nutné přičíst licenci operačního systému Windows pro server (Exchange server není možné instalovat na operační systém Linux, který je zdarma). Cena za Windows Server 2012 R2 Standard je 19 245 Kč bez DPH. K pořizovací ceně za software je nutné přičíst náklady na instalaci systému. Firma, která se instalací systémů zabývá, odhadla náklady na cca 17 500 Kč. Součástí software není antivirová ochrana, kterou je nutné zaplatit zvlášť v ceně cca 1000 Kč na uživatele a rok. Počáteční náklady na software Exchange server pro 25 uživatelů jsou tedy 126 114. Součástí cen Exchange serveru i operačního systému jsou aktualizace, firma tedy bude v dalších letech platit pouze za aktualizace antivirové ochrany cca 1000 Kč za uživatele ročně.

2.5. Ice Warp

Náklady na software IceWarp jsou podobně jako u Exchange serveru složeny z nákladů na software pro server a uživatelských licencí. Součástí ceny je antivirus. Software lze instalovat na operační systém Linux, který je zdarma. Pořizovací cena licencí pro 25 uživatelů je 19 875 Kč bez DPH. Náklady na instalaci systému jsou cca 10 500 Kč. Celkem tedy pořízení systému stojí 30 375 Kč.

Od druhého roku používání je nutné platit poplatek za aktualizaci ve výši 5830 Kč pro server a 87,50 Kč za aktualizaci klientské aplikace. Roční aktualizace tak bude pro 25 uživatelů stát 8017,5 Kč bez DPH.

3. Porovnání nákladů

Náklady na on-premise řešení se budou lišit v prvním roce a v dalších letech, jejich výše je uvedena v následující tabulce

TAB. 1: NÁKLADY ON-PREMISE ŘEŠENÍ PRO 25 UŽIVATELŮ V KČ BEZ DPH

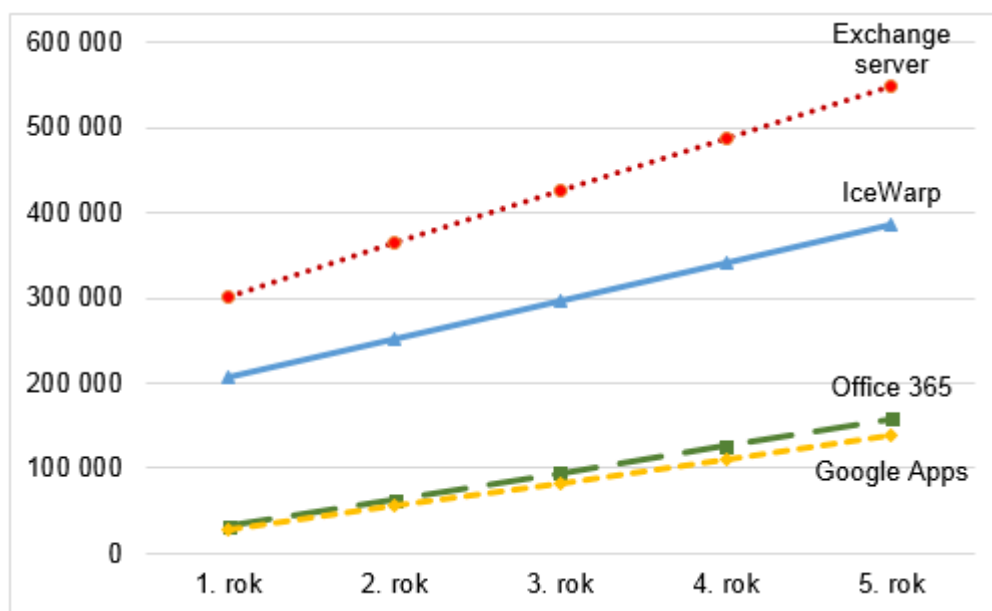
25 uživatelů		Exchange	IceWarp
jednorázové náklady	nákup licence pro server a uživatele včetně operačního systému a antiviru na 1. rok	108 614	19 875
	instalace	17 500	10 500
	hardware (1 server, UPS)	138 593	138 593
	celkem první rok (jednorázové náklady + správa + energie)	301 707	205 968
roční náklady	roční náklady na aktualizaci software	25 000	8 018
	správa	30 000	30 000
	energie	7 000	7 000
	roční náklady od 2. roku	62 000	45 018

Zdroj: Vlastní zpracování

Cena za cloudové služby budu v každém roce stejné. Pro porovnání jsou přepočítány na Kč (ceny jsou účtovány v eurech) kurzem 27,68 Kč/€. Cena za Office 365 je 31 555 Kč ročně. Cena za GoogleApps je 27 680 Kč ročně bez DPH.

Kumulativní náklady na různé způsoby provozování groupware za 5 let provozu jsou znázorněny v grafu.

OBR. 1: Kumulativní náklady na různé způsoby provozování groupware



Zdroj: Vlastní zpracování

4. Závěr

Z uvedených výpočtů je zřejmé, že malé firmě se ekonomicky nevyplatí vytváření vlastní infrastruktury a pořizování on-premise systému pro řešení komunikace a spolupráce. On-premise systémy jsou pro firmu výrazně dražší. V prvním roce je nutné investovat nemalou částku na pořízení hardware i software, v dalších letech je nutné systém udržovat, což vyvolává další náklady. Vyšší jsou nejen celkové kumulativní náklady ve všech sledovaných letech, ale i provozní náklady systémů. Žádný z uvedených on-premise systémů nenabízí službu, která by nebyla součástí některé z uvedených cloudových služeb. Ani z hlediska rozsahu nabízených služeb tedy není využití on-premise služby výhodnější. Obě cloudové služby se cenou liší jen málo, poměrně výrazně se liší rozsahem nabízených funkcí (viz Topolová, 2013). Častým argumentem proti využití cloudových služeb je jejich bezpečnost, tento argument není, jak uvádí např. Koubalíková (2014), u srovnávaných systémů opodstatněný.

Použitá literatura:

BSA. (2013). *BSA Global Cloud Computing Scorecard*. BSA The Software Alliance. Retrieved February 6, 2015 from <http://cloudscorecard.bsa.org/2013/index.html>.

Český statistický úřad. (2014). *Informační a komunikační technologie v podnikatelském sektoru za rok 2014*. Praha. ISBN: 978-80-250-2601-4.

Forrester Consulting (2011). *The Total Economic Impact Of Microsoft Office 365, Midsize Customers*, June 2011

Koubalíková, J. (2015). Ochrana autorských práv a osobních údajů v dokumentech umístěných v cloudu. In *INFORUM 2015: 21. ročník konference o profesionálních informačních zdrojích*. Praha: Albertina icome Praha, 2015, s. 1-9. ISSN 1801-2213. Retrieved from <http://www.inforum.cz/sbornik/2015/31>

Koubalíková, J. (2014). Future economists in clouds. *Research Journal of Science & IT Management*. 2014. sv. 3, č. 11, s. 38--42. ISSN 2251-1563. Retrieved from [http://theinternationaljournal.org/ojs/index.php?journal=rjitsm&page=article&op=view&path\[\]=3269&path\[\]=pdf](http://theinternationaljournal.org/ojs/index.php?journal=rjitsm&page=article&op=view&path[]=3269&path[]=pdf)

Microsoft (2015). *Vyberte si plán*. Microsoft. Retrieved from. <http://products.office.com/cs-CZ/business/compare-more-office-365-for-business-plans>.

Molnár, Z. (2011). *Efektivnost informačních systémů*, druhé, rozšířené vydání. Praha: Grada Publishing, ISBN: 80-247-0087-5.

Topolová, I. (2013). Nástroje pro týmovou spolupráci v cloudu. Porovnání nejznámějších produktů. *Working Papers Fakulty mezinárodních vztahů*. Sv. VII, s.1-19.

Veber, J. (2013). Hodnocení podmínek pro rozvoj cloud computingu v ČR. *Systémová integrace*. č 4, s. 22-34.

INTERNÁ KOMUNIKÁCIA A JEJ STRATEGICKÁ FUNKCIA PRE PODNIK INTERNAL COMMUNICATION AND ITS STRATEGIC FUNCTION FOR CORPORATION

Daniela Trnovcová

Ekonomická univerzita v Bratislave

trnovcovad@gmail.com

Kľúčové slová:

interná komunikácia – komunikačné zručnosti – komunikačné nástroje – spätná väzba

Keywords:

internal communication – communication skills – communication tools – feedback

JEL classification: A10, M12

Abstract:

Internal communication and its adjustment are often underrated in many companies. Especially the small and middle-sized companies do not completely grasp the need to possess a proper internal communication. Internal communication does not only mean the usage of proper communication tools, but it also means attaining the right informational level. Furthermore, the messages should be adequate to their recipients – whether to the managers, to the employees or to the owners. The communication channel between the employees, the management and the owners also needs to have a feedback, so that the proper communication channel with real effects and impacts is used.

Úvod

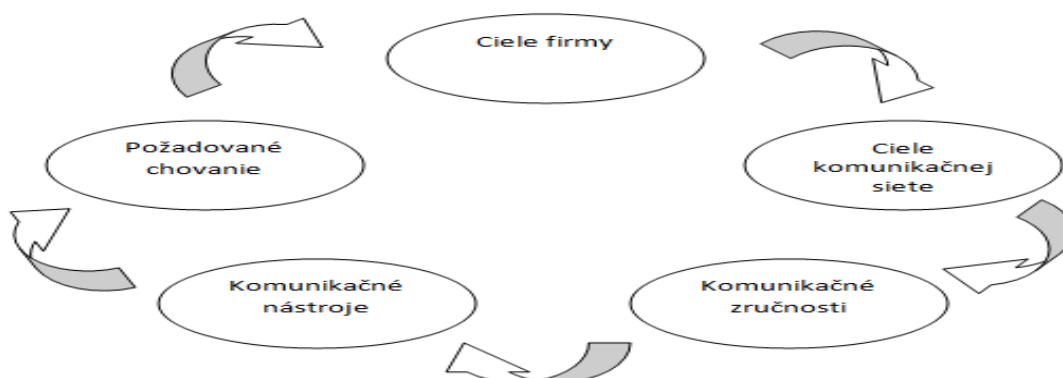
V mnohých podnikoch/spoločnostiach sa prechováva starosvetský názor, že zamestnanec je v podstate nástroj, ktorý má vykonávať len pracovné postupy, ktoré od neho vedenie požaduje, bez poznania širších súvislostí. Výsledkom takejto separácie zamestnancov/pracovníkov od komplexného fungovania podniku je priemerný pracovný výkon, demotivácia a frustrácia ľudí, ktorá sa neprenáša len na pracovné, ale aj na súkromné prostredie zamestnanca. Vedenie podniku by malo svojich zamestnancov oboznamovať so smerovaním organizácie a hlavne s jej momentálnym stavom a vývojom. Zamestnanci sa pri celkovom povedomí o organizácii, kde pracujú, vedia lepšie zžiť s podnikom a s jeho hodnotami, sú lojálnejší a vedia akým spôsobom a akou činnosťou prispievajú k naplneniu podnikateľských/podnikových cieľov. Kvalitná podniková komunikácia ovplyvňuje pohľad zamestnanca na podnik ako celkom a tým ovplyvňuje aj jeho správanie sa k okoliu podniku, k dodávateľom, odberateľom a hlavne ku zákazníkom. Pravdou je, že spokojný zamestnanec vie

podniku prispieť ako najlepšia a najefektívnejšia reklama z „prvej ruky“, ktorá hodnoverne vypovedá o podnikových produktoch alebo službách. Internú komunikáciu môžeme zahrnúť medzi jeden z prvých faktorov určujúcich udržanie stability a rast každej organizácie.

1. Základné aspekty komunikácie

Definícia komunikácie je vnímaná každým autorom inak. G. Žibritová (1977) chápe komunikáciu ako proces verbálneho odovzdávania informácií prijímateľovi s cieľom zmeniť jeho správanie a prispôbiť ho v súlade s obsahom informácie. Podľa Žibritovej neexistuje presná definícia komunikácie, lebo komunikácia je veľmi rôznorodá a každý autor sa pri jej definovaní sústreďí na iný jej fragment a podstatu. J. Oravcová (2002) komunikáciu taktiež považuje za proces a možnosť prostredníctvom nej ovplyvňovať úsudky a činy iných. Podľa Oravcovej je komunikácia najmä proces sociálnej interakcie medzi dvoma účastníkmi komunikácie - medzi odosielateľom a prijímateľom - ktorým sa uskutočňuje odovzdávanie informácií. Z. Vybíral (2005) komunikáciu považuje za súčasť systému organizácie. Komunikácia nie je len výmena informácií medzi komunikantami ale pomocou komunikácie sa tvoria určité spoločenstvá/skupiny ľudí, ktoré majú určité spoločné vlastnosti, hodnoty alebo ciele. Podľa autora chápeme spoločnosť ako produkt komunikácie. V moderných spoločnostiach sa do popredia dostáva definícia „manažérska komunikácia“ (Seidenfeld, 2009). Jej nositeľom je predstaviteľ vedenia podniku - manažér, ktorý disponuje vedomosťami o konkrétnych/špecifických komunikačných nástrojoch a komunikačných prostriedkoch. Manažérska komunikácia ako sociálny proces predstavuje kontakt zamestnanca so zamestnávateľom, ich spoločné chápanie komunikovanej správy a zdieľanie skúseností a informácií medzi sebou. Výsledkom správne odkomunikovanej informácie/správy by mala byť adekvátne spätná väzba.

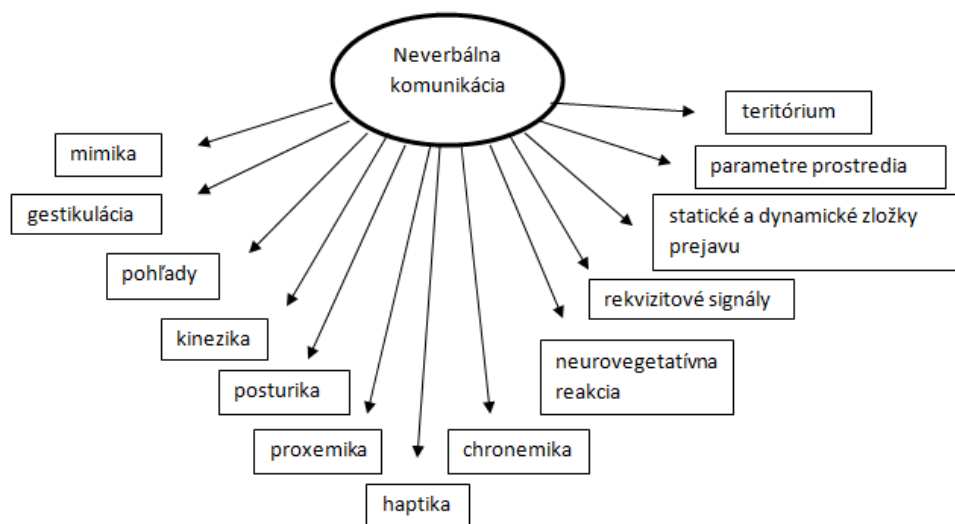
OBR. 1: Proces internej komunikácie



Zdroj: Vlastné spracovanie

Proces komunikácie vystihuje komunikačný model podľa P. Jandu (2004). Model zobrazuje priebeh komunikačného procesu, v ktorom komunikátor vysiela užitočné a zmysluplné informácie prostredníctvom správneho komunikačného kanála a prijímateľ informácie dekoduje a následne hodnotí prijatý účelne spracovaný a usporiadaný súbor údajov. Komunikačný proces je v podstate súbor informácií, komunikačných schopností, aktivít a nástrojov, ktoré prebiehajú v komunikačnom prostredí. P. Janda sa zaoberá najmä komunikáciou vo vnútri podniku, preto je jeho komunikačný model prispôsobený vnútropodnikovej komunikácii (viď obrázok č. 1). Watzlawick (2013) definoval v roku 1969 komunikáciu ako komplexný súbor činností, ktoré sa odohrávajú pri kontakte dvoch alebo viacerých osôb. Chcel poukázať na fakt, že aj keď mlčíme - neverbálna komunikácia (viď. obr. č. 2) – stále prebieha prenos informácií. Hausenblas komunikáciu chápe ako podieľanie sa ľudí na každej činnosti vo vzájomnom kontakte. Stačí ich prítomnosť, nemusia sa vyjadrovať verbálne.

OBR. 2: Neverbálna časť komunikačného procesu



Zdroj: Mikolašík (2003)

Definície autorov sa zhodujú v tvrdení, že komunikácia je interakcia medzi dvoma a viac ľuďmi, ktorých prejav nemusí byť verbálny, v určitých situáciách stačí aj ich fyzická prítomnosť. Správy/informácie majú byť natoľko jasné a zrozumiteľné, aby druhá strana nemala problém s ich pochopením a spracovaním. Výsledkom je správne dekódovanie správy a následné upravenie správania a myslenia komunikanta (prijímateľa) v súlade s prijatou informáciou. Efektívny komunikačný proces si vyžaduje adekvátnu spätnú väzbu, ktorá preverí, či nastali v komunikácii komunikačné šumy. Moderné riadenie podniku/organizácie je závislé na kvalitných manažérskych komunikačných zručnostiach, ktoré majú zodpovedať presným požiadavkám efektívnej vnútropodnikovej komunikácii.

2. Interná komunikácia ako kľúčová súčasť podnikania

Základom moderného riadenia/vedenia podniku je dobre fungujúca interná komunikácia. Schopnosť zaobchádzať s ľuďmi/zamestnancami je problematikou, ktorou sa zaoberá riadenie/vedenie ľudí, teda manažment a riadenie ľudských zdrojov. Úspešne viesť/riadiť je podmienené efektívnou komunikáciou a schopnosťou kompetentného manažéra/zamestnanca zrozumiteľne odkomunikovať danú problematiku podniku/organizácie/spoločnosti. Pojem interná komunikácia (Donjean, 2006) sa začala v podnikoch obajať častejšie až po druhej svetovej vojne, kedy si podniky prvýkrát začali uvedomovať strategický faktor podnikania – ľudské zdroje. M. Szarková (2008) charakterizuje prostredie, kde sa vnútro podniková komunikácia odohráva ako „určitý, navonok ohraničený, vnútorne štruktúrovaný priestor, v ktorom sa realizuje začlenenie jednotlivca do komunikačných tokov, sietí a vzťahov fungujúcich v podniku.“ Podstatou vnútro podnikovej komunikácie je spojiť členov organizácie/tímov za účelom dosiahnutia rovnakého cieľa. Komunikácia medzi zamestnancami, manažmentom a majiteľmi podniku je kľúčovým prostriedkom koordinácie podnikových činností, slúži na zjednotenie týchto činností do jedného efektívne fungujúceho celku, ktorým sa má dosiahnuť operatívny aj strategický cieľ organizácie. Správna komunikácia, ktorá je akceptovaná a pochopená všetkými osobami v podniku, pomáha ovplyvňovať myslenie a modifikovať správanie jednotlivcov podľa zamerania podniku s cieľom dosiahnuť žiaduce výsledky organizácie. Kritickým faktorom úspešného podnikania je rýchla, efektívna, priama a otvorená komunikácia. Pomocou internej komunikácie sa v celej spoločnosti/podniku budujú dobré vzťahy v spoločnosti.

Napriek poznatku o dôležitosti vypracovania plánu správnej internej komunikácie v podniku sa jej nevenuje toľko pozornosti ako externej komunikácii. Na reklamu, PR a iné formy externej komunikácie sa v organizáciách vynaloží množstvo finančných prostriedkov a vnútro podniková komunikácia sa zanedbáva aj napriek tomu, že je kľúčovým faktorom úspechu a jej fungovanie a budovanie si vyžaduje dlhodobý prístup. Manažment podniku si neuvedomuje prepojenie spokojných zamestnancov a pozitívnej reklamy, ktorá vychádza z vnútra podniku, teda od zamestnancov motivovaných a zdieľajúcich hodnoty spoločnosti.

Interná komunikácia, jej nástroje, toky a forma musia byť zvolené individuálne podľa štádia hospodárskeho cyklu v ktorom sa podnik nachádza (rast, stabilita, pokles) a podľa charakteru spoločnosti (veľkosť organizácie, štruktúra zamestnancov, firemná kultúra a hodnoty podniku). Význam internej komunikácie narastá s plánovanými alebo prebiehajúcimi zmenami v podniku, kedy zamestnanci musia byť informovaní, aby sa predišlo dezorganizácii, chaosu, šoku a aby zmena prebehla v rámci možností bezproblémovo. Nemožno zabúdať na fakt, že nie všetky informácie sa posielajú cez sofistikované komunikačné kanály, teda formou formálnej komunikácie. Správy posielané prostredníctvom neformálnych komunikačných nástrojov majú v dnešnej dobe strategický význam. Aby sa zabránilo klebetám a nepravdivým informáciám a na

druhej strane, aby sa dôležité informácie nestratili pri vzniknutých komunikačných bariérach a šumoch, je dôležité mať ľudí na všetkých úrovniach komunikácie a využívať ich na posúvanie komunikačných odkazov a získavanie adekvátnej spätnej väzby.

Z uvedeného vyplýva, že interná komunikácia by mala byť nadriadená externej komunikácii. Manažér, ktorý má na starosti internú komunikáciu spoločnosti musí byť excelentný komunikátor so znalosťami mediálneho prostredia, zručnosťami v oblasti PR a reklamy, navyše sa musí vyznať vo vnútropodnikovom živote a byť dôveryhodný poradca, analytik a vizionár. Komunikácia v podniku neznamena len prideľovanie príkazov/rozkazov, ale aj komunikácia s majiteľmi spoločnosti, či riešenie aktuálnych medziľudských vzťahov na pracovisku. Vnútropodniková komunikácia nie je len taktický nástroj vedenia ale musí sa dlhodobo, efektívne a plánovane riadiť. Interná komunikácia neznamena len odovzdávanie informácií o podnikových úlohách od manažmentu k zamestnancom. Správne fungovanie podniku si vyžaduje efektívnu vnútropodnikovú komunikáciu medzi všetkými oddeleniami (IT, PR, ľudské zdroje, financie). Kvalitná interná komunikácia zvyšuje zaangažovanosť zamestnancov v podniku a tým znižuje dni práceneschopnosti, zvyšuje produktivitu práce a motivácia ľudí v podniku (AICO, 2015).

3. Moderné komunikačné nástroje využívané v procese internej komunikácie

Interná komunikácia podniku prioritne slúži zamestnávateľom na zreteľné odkomunikovanie cieľov a vízií podniku/organizácie svojim zamestnancom a najmä s cieľom získať si ich pre svoj podnikový zámer. Tak ako sa podniky snažia získať pre svoje výrobky a služby zákazníkov, tak isto musia pristupovať k svojmu najhodnotnejšiemu kapitálu – ľudskému kapitálu. V externej komunikácii, reklame, PR, osobnému predaju a iným nástrojom marketingového mixu, vynakladajú podniky finančné prostriedky na vývoj a výskum nových a efektívnejších komunikačných nástrojov a foriem. Tento istý proces by mal prebiehať aj pri internej komunikácii. Kľúčové je vytvoriť si takzvanú marketingovú výhodu (AVI, 2014) v podobe lojálnych zamestnancov, ktorí žijú hodnotami podniku a jeho značkou a svoje dobré skúsenosti šíria do okolia.

Komunikačné nástroje internej komunikácie nemusia predstavovať len osobný rozhovor, podnikové noviny alebo podnikový telefón. Nástup modernej technológie ponúka podnikom nové možnosti ako komunikovať v podniku rýchlejšie, efektívnejšie a možno aj zábavnejšie. Ako nové komunikačné kanály internej komunikácie môžeme považovať video alebo video konferenciu/hovor, internet, e-mail, audio/voicemail, web-casting a SMS (De Marco, 2015). Samozrejme sa stále využívajú aj klasické komunikačné metódy ako komunikácia na stretnutiach, schôdzach, poradách, interný časopis, noviny, letáky, odkazy na tabuliach, rôzne eventy a účasť manažéra v bežnej

prevádzke, teda komunikácia v reálnom čase a priestore priamo medzi manažmentom a zamestnancami.

Ako prvé z moderných vnútropodnikových komunikačných technológií uvedieme jedno z najmladších a to podnikové video. Komunikácia prostredníctvom video konferencií ale aj štandardného videa je pre komunikujúcich vyobrazenie reálneho komunikátora s jeho verbálnymi aj neverbálnymi prejavmi, je dôveryhodná, kreatívna, či zábavná. Dokáže auditórium vtiahnuť do deja a taktiež je možné pomocou nej osloviť väčšie masové publikum. Pri vizuálnom aj zvukovom efekte sa komunikantom lepšie spracúvajú informácie/správy, ktoré chce manažment/majitelia zamestnancom podať. Najpoužívanším nástrojom z moderných komunikačných technológií sa stal internet, ktorý má nekonečné možnosti využitia. Internet a jeho funkcie umožňujú kvantifikáciu a merateľnosť internej komunikácie. Moderná technika dovoľuje administrátorovi stránok a aplikácií na internete ale aj samotným používateľom vidieť, kto je online, koľko účastníkov navštívilo danú stránku, aký bol na stránke pohyb a ponúka príležitosť diskusie aj v geograficky a časovo vzdialených podmienkach. Internet ponúka komunikáciu cez email, čo je lacnejší, rýchlejší a efektívnejší spôsob komunikácie ako klasická pošta. Email môže zasiahnuť jedného alebo viacerých komunikantov naraz. Problémom emailu môže byť nepochopenie obsahu poslanej správy alebo pocit neosobnej formy komunikácie. Audio/voicemail a SMS sú vhodné pre posielanie inštrukcií/správ na diaľku. Web-casting je interaktívna forma komunikácie, kedy manažment dokáže so zamestnancami komunikovať v reálnom čase. Táto forma komunikácie je však náročná na technológiu a financie.

Podnik si pred plánovaním konkrétnych komunikačných nástrojov, ktoré chce použiť musí zvážiť kto sú jej zamestnanci, aký je prístup k technológiám, akú formu a obsah správy sú zamestnanci schopní prijať a pochopiť a aká interakcia a spätná väzba môže pri akom komunikačnom nástroji nastať.

Záver

Komunikácia v podniku a podniku s jeho okolím sa stáva fenoménom dnešnej doby. Podniky prevažne vylepšujú a prispôbujú komunikáciu najmä von z podniku do jeho okolia – externú komunikáciu v podobe marketingových kampaní a reklám. Podstatnú časť zdokonaľovania komunikačných nástrojov a komunikačných tokov by však mali venovať internej komunikácii, ktorá je kľúčová pre efektívnu externú komunikáciu – najlepšiu reklamu podniku robí zamestnanec sám. Manažmenty podnikov by mali využiť množstvo ponúkaných moderných komunikačných nástrojov, ktoré robia podnikovú komunikáciu efektívnejšiu, rýchlejšiu, spoľahlivejšiu a lákavejšiu. Zamestnanci, ktorí sú informovaní o dianí v ich organizácii majú väčší záujem podieľať sa na aktivitách podniku a vyššiu motiváciu prispievať k spoločnému cieľu. Lojálny zamestnanec je taktiež najlepším a najdôveryhodnejším nositeľom a sprostredkovateľom dobrého mena firmy. Článok bol vypracovaný v rámci projektu VEGA No.1 / 0662/15.

Použitá literatúra:

AICO, (2015). *The Association for Internal Communication, Budúcnosť internej komunikácie je veľká neznáma* Retrieved from <http://www.internalcommunication.eu/sk/novinky/buducnost-internej-komunikacie-je-velka-neznama>

Avi, D. (2014). *11 Marketing Trends To Watch For In 2015* Retrieved from <http://www.forbes.com/sites/avidan/2014/11/09/11-marketing-trends-to-watch-for-in-2015/2/>

De Marco, A. (2015). *The Year of Smarter Internal Communications* Retrieved from <http://tech.co/2015-will-year-smarter-internal-communications-2015-01>

Donjean, CH. (2006). *La communication interne*. Liège: Edipro, 2006. s. 22, ISBN 978-2-930287-74-4

Janda, P. (2004). *Vnitrofiremní komunikace/ Nástroj pro úspěšné fungování firmy*. Praha: Grada Publishing, 2004. s. 106. ISBN 80-247-0781-0

Mikoláščík, M. (2003). *Komunikační dovednosti v praxi*. Praha: GRADA Publishing, 2003, s. 36, ISBN 80-7219-014-8

Oravcová, J. (2002). *Interpersonálna interakcia (Zručnosti personálnej interakcii)*. Banská Bystrica: Univerzita Mateja Bella. 2002, s. 73, ISBN 80-8055-690-3

Seidenfeld, M. (2009). *Effective Communication: The Manager's Must*. Retrieved from <http://www.alnmag.com/articles/2009/08/effective-communication-managers-must>

Szarková, M. (2008). *Komunikačné nástroje v systéme riadenia podniku*. Bratislava: Ekonóm, 2008. s. 16, ISBN 978-80-225-2525-1

Vybíral, Z. (2005). *Psychologie komunikace*. Praha: Portál. 2005. s. 200-201, ISBN 80-7178-998-4

Žibritová, G. (1977). *Vznik a vývoj komunikovania v spoločnosti*. Bratislava: Univerzita Komenského. 1977, s. 13, ISBN 85-499-77

SPRÁVNE UPLATŇOVANIE PRÁVA EÚ V OBLASTI ZDRAVOTNÍCTVA NA SLOVENSKU

THE CORRECT APPLICATION OF EU LEGISLATION IN THE AREA OF HEALTH SECTOR IN SLOVAKIA

Jarmila Wefersová

Univerzita Komenského v Bratislave

Jarmila.wefersova@fm.uniba.sk

Klíčová slova:

štátna pomoc – právny predpis – podnikanie – zdravotná starostlivosť

Keywords:

state aid – legal act – entrepreneurship – health care

JEL classification: F15, I1

Abstract:

All member states are obliged to adopt all measures of domestic law that are necessary for applying legally binding acts. Obeying law of the European Union and realization of duties resulting from membership of the European Union belong to the major duties for member states and addresses of legal acts of the EU. The European Commission supervises the correct application of law of the European Union by member states. Not only the commission but also other subjects have the right to inform about not keeping the EU law by member states. In this article we carried out research how the Slovak Republic acts in granting governmental help and whether the passed national legal regulations are in accordance with the system of laws of the EU.

Úvod

V nadväznosti na ustanovenie článku 7 ods. 2 Ústavy Slovenskej republiky, ktoré upravuje vzťah práva Európskej únie a vnútroštátneho práva, primárna právna úprava ES/EÚ je nadradená nad slovenskými právnymi predpismi. Zmluva z Lisabonu explicitne neustanovuje, že právo Európskej únie má prednosť pred vnútroštátnym právom členských štátov, ale prednosť únijného práva je vyjadrená vo Vyhlásení o prednosti (č. 17), ktoré je súčasťou Lisabonskej zmluvy. Z tohto vyhlásenia vyplýva, že: „v súlade s ustálenou judikatúrou Súdneho dvora Európskej únie majú zmluvy a právo prijaté Úniou na základe zmlúv prednosť pred právom členských štátov za podmienok ustanovených v uvedenej judikatúre Súdneho dvora Európskej únie.“ (Ú. v. EÚ C 83 z 30.3.) Právo Európskej únie sa automaticky stáva súčasťou právnych poriadkov členských štátov a k priamej uplatniteľnosti dochádza bez uplatnenia vnútroštátnej právnej normy. Priama aplikovateľnosť je významnou črtou pre priamy

účinnok právneho aktu. Vzťahuje sa najmä na primárne právne akty, na medzinárodné zmluvy, na nariadenia a rozhodnutia. Tieto akty nepodliehajú transpozícii do vnútroštátneho právneho poriadku členských štátov EÚ. (Nováčková, 2012) Členstvo v každej medzinárodnej organizácii si vyžaduje plnenie záväzkov. (Bakytová, 2014) Slovenská republika musí byť súčinná na všetkých úrovniach, aby mohli byť napĺňané úlohy a ciele, pre ktoré bola Európska únia založená. Inými slovami povedané, vstupom do Európskej únie sa na Slovenskú republiku priamo vzťahujú právne záväzné akty Európskej únie. Slovenská republika musí zodpovedne pristupovať aj k právu Európskej únie ako celku, pretože, charakteristickou črtou práva Európskej únie je, že tvorí súčasť vnútroštátnych právnych poriadkov členských štátov. (Milošovičová, 2014) Na plnenie záväzkov vyplývajúcich z členstva v Európskej únii dohliada Súdny dvor EÚ, ktorý tiež uznal zásadu zodpovednosti členských štátov za porušenie práva Únie. V dôsledku porušenia, môžu vyplývať pre členské štáty povinnosti náhrady škody, ktoré majú negatívne dopady na verejné financie. Slovenská republika sa snaží prijímať také opatrenia, aby právo Európskej únie nebolo porušené. (Nález Ústavného súdu SR PL US 3/09v. 2011)

1. Metodika

Naše skúmanie sme zamerali na vzťahy v oblasti zdravotníctva a na plnenie záväzkov vyplývajúcich z členstva v Európskej únii. Pri skúmaní sme aplikovali metódu analýzy. Analyzovali sme podstatné právne akty, judikáty a rozhodnutia Komisie vo veci poskytnutia štátnej pomoci ako aj rozhodnutie Ústavného súdu SR vo veci slobody pohybu kapitálu. Metódou syntézy sme zovšeobecnilí získané poznatky do súhrnného celku a vyvodili závery.

Objektom skúmania bolo správne uplatňovanie únijného práva v podmienkach Slovenskej republiky. V príspevku sme sa zamerali na overenie hypotézy, či Slovenská republika dodržiava právo Európskej únie so zreteľom na politiku štátnej pomoci, hospodárskej súťaže a voľného pohybu kapitálu.

2. Výsledky a diskusia

Únijné pravidlá o poskytovaní štátnej pomoci explicitne ustanovujú, že rozhodujúcim kritériom pri poskytovaní štátnej pomoci je hospodársky charakter činnosti a skutočnosť, že na príjemcu pomoci sa vzťahujú pravidlá hospodárskej súťaže. Z hľadiska posudzovania, či pomoc poskytnutá z verejných zdrojov je štátnou pomocou alebo nie, je významné, aby poskytnutá štátna pomoc vykazovala kumulatívne znaky:

- a) finančné zdroje sú poskytnuté členským štátom z prostriedkov štátneho rozpočtu
- b) opatrenie poskytuje selektívnu výhodu, t.j. zvýhodňuje príjemcu vzhľadom na jeho postavenie na trhu

- c) existuje narušenie hospodárskej súťaže, t. j. príjemcovi sa zlepšuje konkurenčné postavenie na trhu
- d) pomoc ovplyvňuje obchod medzi členskými štátmi.

Na základe uvedených faktov jednoznačne možno dospieť k záveru, že zdravotné poisťovne na Slovensku nemožno považovať za subjekty vykonávajúce ekonomickú činnosť, aj keď majú právnu formu akciovej spoločnosti. V skutočnosti existujú rozdiely medzi právnym postavením subjektov ako akciových spoločností nevykonávajúc obvyklú hospodársku činnosť a klasických akciových spoločností vykonávajúc hospodársku činnosť vo vlastnom mene s cieľom dosiahnutia zisku. Zdravotná poisťovňa je právnym subjektom založeným na účely vykonávania verejného zdravotného poistenia. Podstatný je charakteristický prvok, že nebol založený na účely podnikania, tak ako iné obchodné spoločnosti. V nadväznosti na ustanovenie § 2 ods. 5 zákona o zdravotných poisťovniach zdravotná poisťovňa nesmie vykonávať inú činnosť ako činnosť uvedenú v ustanovení § 6 predmetného zákona.

Členské štáty EÚ v súlade so zásadou lojality prijímajú opatrenia takého charakteru, aby boli v súlade s úlohami a cieľmi EÚ. Slovenská republika sa pri vstupe do Európskej únie zaviazala, že bude dodržiavať a správne uplatňovať primárnu právnu úpravu ES/EÚ, sekundárne akty EÚ, ako aj iné zmluvy.. Zmluva o Európskej únii, Zmluva o fungovaní Európskej únie a Zmluvy o založení Európskeho spoločenstva pre atómovú energiu sú medzinárodné mnohostranné zmluvy, ktoré majú prednosť pred slovenskými právnymi predpismi, a preto aj akékoľvek opatrenia prijímané slovenskými orgánmi musia byť v súlade s uvedenými zmluvami.

2.1. Prípád zdravotných poisťovní

Na Slovensku systém zdravotnej starostlivosti prešiel zásadnými zmenami, s čím súvisia aj nové problémy. Pôvodný unitárny systém jednej zdravotnej poisťovne sa v roku 1995 zmenil na pluralitný systém, ktorý umožňoval viacerým spoločnostiam poskytovať služby zdravotného poistenia. V záujme získavania čo najviac poistencov, zdravotné poisťovne medzi sebou súperia.

Európskej komisii bol predložený ešte v roku 2007 podnet slovenskou zdravotnou poisťovňou, ktorej hlavným akcionárom je stredoeurópska finančná skupina vykonávajúca činnosť na území Slovenskej republiky (ďalej len „poisťovňa D“). Daná poisťovňa D vo svojom podnete poukázala na skutočnosť, že Spoločná zdravotná poisťovňa, a.s. (ďalej len „poisťovňa S“), bola príjemcom štátnej pomoci vo forme zvýšenia základného imania v objeme cca 15 mil. EUR. (Ú. v. EÚ C 278, 26.9.2013) Európska komisia následne oslovila listom zodpovedné subjekty- orgány štátnej správy, aby jej poskytli relevantné informácie v merite veci. V roku 2010 sa Spoločná zdravotná poisťovňa, a.s. zlúčila so Všeobecnou zdravotnou poisťovňou, a.s. (ďalej len poisťovňa V“). Právnym nástupcom uvedených poisťovní je Všeobecná zdravotná poisťovňa, ktorá má právnu formu akciovej spoločnosti so 100 % podielom štátu na jej základnom

imaní. Znamená to, že z pôvodných štátnych organizácií sa stala akciová spoločnosť, na ktorú sa síce vzťahujú ustanovenia Obchodného zákonníka, ale vzhľadom na jej činnosť, ktorú vykonáva ju nemožno považovať za podnik s ekonomickou činnosťou, t.j. za typickú komerčnú akciovú spoločnosť. Vychádzajúc z ustanovenia § 2 ods. 1 zákona o zdravotných poisťovniach zdravotná poisťovňa bola založená na účely vykonávania zdravotného poistenia a preto je to subjekt s osobitným postavením na trhu, aj keď má právnu formu akciovej spoločnosti. V danej súvislosti je potrebné brať na zreteľ aj podstatnú skutočnosť, že na výkon verejného zdravotného poistenia sa nevzťahujú pravidlá hospodárskej súťaže. V zmysle § 2 ods. 2 zákona č. 136/2001 Z. z. o ochrane hospodárskej súťaže a o zmene a doplnení zákona Slovenskej národnej rady č. 347/1990 Zb. o organizácii ministerstiev a ostatných ústredných orgánov štátnej správy Slovenskej republiky v znení neskorších predpisov, daná právna norma sa vzťahuje na všetky činnosti a konania podnikateľov, ktoré obmedzujú alebo môžu obmedzovať súťaž, okrem prípadov obmedzovania súťaže zo strany podnikateľov, ktorí poskytujú služby vo verejnom záujme podľa osobitného predpisu, ak uplatňovanie tohto zákona znemožňuje fakticky alebo právne plniť ich úlohy podľa osobitného predpisu. Práva jediného akcionára vykonáva Ministerstvo zdravotníctva SR. Všeobecná zdravotná poisťovňa má cca 2,9 mil. poistencov. V záujme objasnenia skutkovej podstaty poisťovňa D následne poukázala na fakt, že štátna spoločnosť Veriteľ, a.s. v rokoch 2004 – 2005 splatila dlhy v objeme 80,7 mil. EUR. za poisťovňu S. V roku 2006 Ministerstvo zdravotníctva SR poskytlo poisťovni S znovu finančné prostriedky vo výške 7,6 mil. EUR a poisťovni V bolo k 1. januáru 2010 navýšené základné imanie vo výške 65,1 mil. EUR. Uvedené fakty boli dôvodom podania podnetu Európskej komisie na základe článku 108 ods. 2 ZFEÚ na prešetrenie, že boli porušené ustanovenia Zmluvy o fungovaní Európskej únie (vtedy Zmluvy o založení Európskeho spoločenstva, ďalej len „ZFEÚ“) o štátnej pomoci. (Ú. v. EÚ C 276, 26.9.2013) V danej súvislosti je potrebné brať na zreteľ, že zdravotné poisťovne vykonávajúce činnosť na Slovensku sú akciovými spoločnosťami a môžu dosahovať zisk. Zdravotné poisťovne získavajú finančné prostriedky hlavne z príspevkov na poistenie od samotných poistencov, zo štátneho rozpočtu a z iných zdrojov. Podľa súčasnej platnej právnej úpravy je vykonávanie povinného verejného zdravotného poistenia činnosťou vo verejnom záujme, pri ktorej sa vykonáva riadenie verejných finančných prostriedkov. (§ 2 zákona č. 580/2004 Z. z. o zdravotnom poistení) Subjekty pôsobiace na slovenskom poistnom trhu majú rovnocenné postavenie, t.j. majú rovnaké práva a povinnosti. Ich činnosť je považovaná za službu všeobecného hospodárskeho záujmu.

Z pohľadu práva Európskej únie (článok 107 ods. 1 ZFEÚ) štátna pomoc je zakázaná, ak narúša hospodársku súťaž alebo hrozí narušením hospodárskej súťaže tým, že zvýhodňuje určitých podnikateľov alebo výrobu určitých druhov tovaru, a je nezlučiteľná s vnútorným trhom EÚ, pokiaľ ovplyvňuje obchod medzi členskými štátmi. (Ú. v. EÚ C 83 , 30.3.2010) Ustanovenia článku 107 ods. 2 a ods. 3 ZFEÚ upravujú výnimky poskytovania pomoci za určitých podmienok, t. j. stanovujú niekoľko

okolností, za ktorých možno štátnu pomoc považovať za zlučiteľnú s vnútorným trhom. (Ú. v. EÚ C 83 , 30. 3. 2010) Znamená to, že príjemcami štátnej pomoci sú podniky, resp. subjekty vykonávajúce hospodársku činnosť tak ako je uvedené v § 2 Obchodného zákonníka. Podľa tvrdenia slovenských orgánov, zdravotné poisťovne vykonávajúce činnosť, ktorá má sociálne ciele, nemožno považovať za hospodársku činnosť, najmä so zreteľom na definíciu odvodenú z rozhodnutia Súdneho dvora ES v právnych veciach C-180/98 až C-184/98 (Za podnik sa považuje akýkoľvek subjekt vykonávajúci hospodársku činnosť nezávisle od jeho právneho postavenia a spôsobu jeho financovania). (Spojené veci C-180/98 až C-184/98 Pavlov a iní, Zb. s.r. 2000, s. I- 451, bod 74) Právne postavenie zdravotných poisťovní na akciové spoločnosti nie je dôvodom na to, aby boli považované za subjekty vykonávajúce hospodársku činnosť, pretože zo zákona o zdravotných poisťovniach jednoznačne vyplýva, že zdravotné poisťovne sú zriadené na vykonávanie zdravotného poistenia vo verejnom záujme. Meritum veci spočíva v tom, či subjekt pôsobiaci v oblasti zdravotnej starostlivosti vykonáva hospodársku alebo nehospodársku činnosť. V danej súvislosti je teda rozhodujúcim faktom, či činnosť zdravotnej poisťovne je sociálna a nehospodárskej povahy alebo komerčná a hospodárskej povahy. Posúdenie, či je služba hospodárskej alebo nehospodárskej povahy závisí od hospodárskych špecifik, ako aj od ich štruktúry v dotknutom členskom štáte. Rozhodujúce sú faktory, či zdravotný systém sleduje sociálny účel (právna vec C-218/00 Cisal a INAIL, Zb. 2002, s. I-691, bod 45.), či je systém neziskový, (Spojené veci C-264/01, C-306/01, C-354/01 a C-355/01 AOK Bundesverband, Zb. s. r. 2004, s. I-2493, body 47 – 55.) či sú dávky medzi systémami založené na solidarite, či výška dávky je úmerná výške príjmu poistenca. (právna vec C-218/00 Cisal a INAIL, bod 40.) Vychádzajúc z rozhodnutia Súdneho dvora ES v právnej veci C-355/01, Európska komisia uznala, že systém zdravotného poistenia vzhľadom na charakteristické črty vykazuje znaky služieb nehospodárskej povahy. (Právna vec C-355/01 AOK Bundesverband, Zb.s.r. 2004, s. I-02493.)

Súčasný systém slovenského zdravotného poistenia možno všeobecne charakterizovať ako systém, kde je na prvom mieste sociálny cieľ a solidarita, pričom štát zodpovedá za financovanie systému zdravotného zabezpečenia. Okrem iného aj Ústava Slovenskej republiky v článku 40 upravuje právo občanov na bezplatnú zdravotnú starostlivosť. Z tohto dôvodu môžeme hovoriť aj o ústavnom princípe ochrany sociálnych práv občanov. Uvedené skutočnosti vylučujú, že by činnosť zdravotných poisťovní mohla byť posudzovaná ako hospodárska činnosť a preto sa aplikuje inštitút služieb všeobecného hospodárskeho záujmu so zreteľom na známu judikatúru vo veci Altmark. (Právna Vec C-280/00 Zb.s.r. 2003, s. I-7747, body 87 – 93.)

Aj vnútroštátna právna úprava, t.j. zákon č. 580/2004 Z. z. a zákon č. 581/2004 Z. z. zdravotným poisťovniam ukladá povinnosť poskytovať služby všeobecného hospodárskeho záujmu. Finančné náhrady za poskytované služby všeobecného

hospodárskeho záujmu nemusia vždy predstavovať konkurenčnú výhodu a preto nenapĺňajú základné znaky štátnej pomoci.

Európska komisia na základe prešetrenia dospela k záveru, že zdravotné poisťovne nemožno považovať za subjekty vykonávajúce hospodársku činnosť a preto pomoc poskytnutá týmto subjektom nespĺňa kritériá definície štátnej pomoci. Podľa tvrdenia Komisie, financovanie zdravotných poisťovní v systéme slovenského zdravotníctva nie je štátnou pomocou. Pri rozhodovaní Komisia prihliadala aj na sociálny cieľ a na dostupnosť zdravotnej starostlivosti. (http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-1158_sk.htm) Jediným relevantným kritériom v tejto súvislosti je, či zdravotná poisťovňa vykonáva hospodársku činnosť alebo nie.

V danej súvislosti sa stotožňujeme s tvrdením Európskej komisie, pretože poskytovateľ zdravotnej starostlivosti splnil všetky uvedené kritériá a preto z vecného hľadiska považujeme podnet konkurenčnej zdravotnej poisťovne za irelevantný a právne neopodstatnený. Nemocnice a subjekty pôsobiace v sektore sociálnych služieb poverené úlohami všeobecného hospodárskeho záujmu majú osobitné znaky, ktoré treba brať na zreteľ, pretože tieto skutočnosti majú zásadný význam pri posudzovaní, či poskytnuté finančné prostriedky sú štátnou pomocou alebo nie.

Nesúlاد vnútroštátnej právnej úpravy s primárnou právnou úpravou ES/EÚ

Okrem tohto prípadu týkajúceho sa zdravotných poisťovní, Komisia začala konanie vo veci porušenia práva ES (č. 2008/4268). Slovenská republika sa pri vstupe do Európskej únie zaviazala, že bude dodržiavať právo Európskych spoločenstiev (dnes Európskej únie). Táto povinnosť sa vzťahuje aj na ostatné členské štáty. Súčasťou právneho poriadku Európskej únie je aj Zmluva o založení Európskeho spoločenstva (dnes Zmluva o fungovaní Európskej únie). Slovenská republika pri prijímaní akejkoľvek národnej úpravy je povinná prijímať iba také národné právne predpisy, ktoré nebudú v rozpore s primárnou a sekundárnou právnou úpravou, ako aj s úlohami a cieľmi Európskej únie. V roku 2007 bol prijatý zákon č. 530/2007 Z. z., ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 581/2004 Z. z. o zdravotných poisťovniach, dohľade nad zdravotnou starostlivosťou a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov. Národná právna úprava zdravotným poisťovniam pôsobiacim v sektore povinného zdravotného poistenia znemožňovala použiť dosiahnutý zisk inak ako na účely poskytovania zdravotnej starostlivosti na území Slovenskej republiky, t.j. zákon vytvoril právnu prekážku zdravotnej poisťovni slobodne nakladať so ziskom a v značnom rozsahu zasiahol do ich legitímnych očakávaní spojených s výkonom ich majetkových práv, čím bolo porušené ustanovenie o voľnom pohybe kapitálu. Podľa súčasnej judikatúry Súdneho dvora ES/EÚ ustanovenie článku 56 ods. 1 ES (dnes čl. 63 ZFEÚ) vo všeobecnosti zakazuje obmedzenia pohybu kapitálu medzi členskými štátmi. (Právna vec C 282/04 a C 283/04, rozsudok z 28. septembra 2006, Komisia/Holandsko, Zb. s. r. I 9141.)

V súčasnosti možno obmedziť pohyb kapitálu iba opodstatnenými dôvodmi uvedenými v článku 58 ES (dnes čl. 65 ZFEÚ) alebo naliehavými dôvodmi všeobecného záujmu, pokiaľ neexistuje harmonizačné úijné opatrenie. Zavádzanie opatrení nemôže mať diskriminačný charakter a opatrenie sa nesmie využívať ako nástroj na prekonávanie hospodárskych ťažkostí alebo na revitalizáciu ekonomiky.

Zainteresovaný subjekt pôsobiaci v oblasti zdravotníctva predložil Európskej komisii podnet, že § 15 ods. 6 zákona č. 581/2004 Z. z. o zdravotných poisťovniach, o dohľade nad zdravotnou starostlivosťou a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov vytvára právnu prekážku pre slobodné nakladanie so ziskom, čím sú porušené pravidlá voľného pohybu kapitálu (čl.56 ZES). V nadväznosti na rozhodnutia Súdneho dvora ES/EÚ ustanovenie článku 56 ods. 1 ZES vo všeobecnosti explicitne zakazuje zavádzanie obmedzení pohybu kapitálu medzi členskými štátmi. Ústavný súd SR rozhodoval o danej veci a v náleze potvrdil, že zákaz rozdelenia zisku akcionárom, ktoré upravuje zákon č. 530/2007 Z. z., je protiústavný, a zrušil ho. Podľa odôvodnenia pléna Ústavného súdu SR došlo k ústavne neakceptovateľnému zásahu do základného práva súkromných (neštátnych) zdravotných poisťovní podnikateľ podľa čl. 35 ods. 1 ústavy vo sfére verejného zdravotného poistenia, ktoré im bolo priznané pôvodným znením zákona o zdravotných poisťovniach .

V dôsledku uvedenej skutočnosti vláda SR iniciovala prijatie nového zákona č. 250/2011 Z. z., ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 530/2007 Z. z. Zámerom uvedenej právnej normy bolo, priznanie práva poskytovateľom zdravotného poistenia vykazovať a rozdeľovať (svojím akcionárom) zisk dosiahnutý v rámci činnosti povinného zdravotného poistenia, pričom musia rešpektovať určité skutočnosti týkajúce sa rezervného fondu a technických rezerv. Vzhľadom na podstatné skutočnosti a na prijatie novej právnej úpravy, ktorá je v súlade s primárnou právnou úpravou EÚ, Komisia zastavila konanie voči SR.

Záver

Z uvedených faktov jednoznačne vyplýva, že záväzky vyplývajúce z členstva v Európskej únii v súvislosti so správnym uplatňovaním práva Európskej únie sú na Slovensku vykonávané správne a v súlade so zásadou medzinárodného zmluvného práva pacta sunt servanda. Aj napriek tomu, že zákonodarcovia pochybili pri plnení medzinárodných záväzkov, Ústavný súd SR v danej veci rozhodol tak, aby právna prekážka uvedená v zákone týkajúca sa nakladania so ziskom bola odstránená. Správne uplatňovanie pravidiel štátnej pomoci je priamo závislé od viacerých okolností, avšak v podstatnej miere je ovplyvňované aj erudovanosťou pracovníkov štátnej správy, ako aj ich prístupom k spoločenskej zodpovednosti.

Použitá literatúra:

Bakytová, J. (2014). Španielsko - členský štát Európskej únie. In: Kajanová, J., Pawera, R., Saxunová, D.: *Slovenská republika členský štát Európskej únie*, Plzeň: Aleš Čeněk. ISBN 97880-7380-520-3.

Berešová, G. (2013). *Európska únia a jej orgány*, Bratislava: Univerzita Komenského v Bratislave. ISBN 978-80-223- 3380-1.

Milošovičová, P. & Nováčková, D. (2014). Uplatňovanie práva na Slovensku, In: Kajanová, J., Pawera, R., Saxunová, D.: *Slovenská republika členský štát Európskej únie*, Plzeň: Aleš Čeněk. ISBN 978- 80-7380-520-3.

Milošovičová, P. & Urbanová, G. (2014). Plnenie záväzkov vyplývajúcich z členstva Slovenskej republiky v Európskej únii, In: *Horizonty podnikateľského prostredia*, Univerzita Komenského v Bratislave, s. 103. ISBN 978-80-223-3767-0.

Nález Ústavného súdu SR PL US 3/09v. (2015). Retrieved from http://portal.concourt.sk/download/attachments/9699331/Prehľad_2011-03_PL.pdf?version=1&modificationDate=1330433961000

Nováčková, D. (2012). *Základy európskeho práva pre manažérov*. - 1. vyd. - Bratislava: EPOS, 239 s. ISBN 978-80-8057-970-8

Európska komisia (2015). SA.23008 (2013/C, ex 20113/NN), *Údajná štátna pomoc pre Spoločnú zdravotnú poisťovňu, a.s. a Všeobecnú zdravotnú poisťovňu, a.s.* – Slovenská republika, Ú. v. EÚ C 278, 26.9.2013

Európska únia (2010). *ZMLUVA O FUNGOVANÍ EURÓPSKEJ ÚNIE*, Ú. v. EÚ C 83 z 30.3.2010

Európska únia (2010). *CHARTA ZÁKLADNÝCH PRÁV EURÓPSKEJ ÚNIE*, Ú. v. EÚ C 83, 30.3.2010

Ústava Slovenskej republiky, č. 460/1992 Zb. v znení neskorších zmien.

Zákon č. 580/2004 Z. z. o zdravotnom poistení

**TRUDNOŚCI I KORZYŚCI WDROŻENIA I FUNKCJONOWANIA
SYSTEMÓW ZARZĄDZANIA JAKOŚCIĄ NA PRZYKŁADZIE
PRZEDSIĘBIORSTW W WOJEWÓDZTWIE PODKARPACKIM
DIFFICULTIES AND BENEFITS OF IMPLEMENTATION QUALITY
MANAGEMENT SYSTEMS TO COMPANIES IN PODKARPACKIE**

Stanisław Zając^a, Alicja Czekalska^b

**^a Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. Stanisława Pigonia w Krośnie, ^b BWI
Poland Technologies Sp. z o.o. Oddział w Krośnie**

zajacstanislaw@op.pl, ala-czekanska@wp.pl

Słowa kluczowe:

system zarządzania – jakość – przedsiębiorstwo

Keywords:

management system – quality – company

JEL classification: D21, D22, D24

Abstract:

The identification of the main determinants of the quality management system with particular emphasis on the difficulties and benefits was made. The results of research conducted in 21 enterprises operating in the Podkarpackie Province. Based on research conducted enriched with analysis of the results available in the literature, it was found that the functioning of quality management systems in the enterprise brings many benefits. It positively affects the value of sales, an increase of enterprise competitiveness, enterprise marketing activities, integration with suppliers of raw materials for production, integration with packaging suppliers, integration with major customers including retailers and large wholesalers, integration with young audiences. It also has an impact on lowering costs of production, the level of the cost of preventive measures, the level of control costs, the cost level of non-compliance. The biggest problem and the difficulties that arise during the implementation of quality management systems is to develop appropriate documentation.

Wstęp

Dynamicznie zmieniające się otoczenie oraz nasilająca się konkurencja zmuszają przedsiębiorstwa do podejmowania różnego typu działań dostosowawczych. Jednym z przykładów takich działań jest wdrażanie systemu zarządzania jakością oraz podejmowanie starań zmierzających do jego utrzymania i doskonalenia. System

zarządzania jakością jest dla przedsiębiorstwa i jego otoczenia źródłem wielu korzyści, ale również pewnych ograniczeń i trudności wynikających z konieczności podjęcia działań dostosowawczych do wymogów w tym zakresie. Wdrożenie, a następnie ciągłe doskonalenie systemu pozwala na zwiększenie efektywności i skuteczności działania przedsiębiorstwa z punktu widzenia realizacji przyjętych celów. Wymaga to podejścia kompleksowego do systemu zarządzania poczynając od identyfikacji wymagań i oczekiwań klientów, poprzez zarządzanie podstawowymi procesami, a kończąc na osiągnięciu zadowolenia klientów (Hamrol & Mantura, 2004). Systemy zarządzania jakością są obecnie bardzo skutecznym działaniem w osiągnięciu zadawalających wyników ekonomicznych wielu przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa analizują wady i zalety oraz problemy, jakie mogą wystąpić podczas wdrożenia systemów zarządzania jakością. Jednym z problemów jest kwestia efektywnego wdrażania systemów zarządzania jakościowego w jak najkrótszym czasie i przy jak najniższych kosztach opracowania (Kolman & Krukowski, 1997). W ostatnich latach wdrożenie znormalizowanych systemów zarządzania jakością staje się coraz bardziej popularne również w małych i średnich przedsiębiorstwach. Praktyka wskazuje jednak, że nie w każdej organizacji systemy zarządzania jakością funkcjonują skutecznie i efektywnie dlatego istnieje potrzeba badania przyczyn, korzyści i trudności związanych z ich wdrażaniem i funkcjonowaniem.

1. Cel i zakres badań

Celem badań była analiza systemów zarządzania jakością w wybranych przedsiębiorstwach w województwie podkarpackim. Zakres pracy obejmuje analizę trudności i korzyści związanych z wdrażaniem systemów zarządzania jakością,

2. Materiał i metody badań

W celu dokonania analiza systemów zarządzania jakością wdrożonych w wybranych przedsiębiorstwach województwa podkarpackiego w pierwszym etapie dokonano analizy obecnego stanu wiedzy z zakresu zarządzania jakością skupiając się na systemach najczęściej stosowanych w przedsiębiorstwach. Analiza pozwoliła na opracowanie kwestionariusza ankietowego. Kwestionariusz składał się z trzech części. W pierwszej części zawierał podstawowe pytania dotyczące badanej firmy. Pytania w części drugiej dotyczyły pozycji firmy na rynku uwzględniającej działania poprawiające konkurencyjność firmy. Trzecia część dotyczyła systemów zarządzania jakością w szczególności korzyści i problemów wynikających z ich wdrożenia i stosowania. W drugim etapie przeprowadzono badania. Badaniu zostały poddane przedsiębiorstwa, które działają na terenie województwa podkarpackiego i wykorzystują systemy zarządzania jakością w procesach produkcji i wytwarzania. Proces badawczy przeprowadzono na przełomie listopada i grudnia 2014 roku. Odpowiedzi udzielały osoby, które w przedsiębiorstwie pełniły stanowiska związane z zarządzaniem jakością. W kilku przypadkach wypełnienie kwestionariusza

ankietowego wymagało udziału kilku osób. Do ostatecznej analizy zakwalifikowano 21 prawidłowo wypełnionych kwestionariuszy ankietowych.

3. Prezentacja i analiza wyników badań

W badaniach wzięło udział 21 losowo wybranych przedsiębiorstw, w tym 7 średnich przedsiębiorstw, 6 małych przedsiębiorstw, 5 mikroprzedsiębiorstw oraz 3 duże przedsiębiorstwa. 31% przedsiębiorstw posiadało wdrożony System Zarządzania Jakością według norm ISO serii 9000. Dobrą Praktykę Produkcyjną – GMP, Dobrą Praktykę Higieniczną - GHP, systemu HACCP posiadało 25% badanych firm. Zintegrowany System Zarządzania - ZSZ stosowało 20% przedsiębiorstw, inne 5%.

Dla większości badanych firm największym problemem i trudnością, które występują podczas wdrażania systemów zarządzania jakością jest opracowanie odpowiedniej dokumentacji systemów zarządzania jakością. W skali od 1 do 5 czynnik ten został najwyżej oceniony (średnio 4,4 pkt.). Jest to znaczne utrudnienie dla firm, ponieważ przygotowanie i opracowanie dokumentacji jest często bardzo trudne i skomplikowane. Jak twierdzi Ligarski (2007) wskazywanie na rozbudowaną dokumentację jako czynnik utrudniający funkcjonowanie systemu najczęściej wynika z błędów popełnionych na etapie budowy systemu i ich oddziaływaniu na cykl życia systemu w organizacji. Kolejne utrudnienie stanowi opracowanie zakresu uprawnień i odpowiedzialności wszystkich pracowników (2,4 pkt.). Dla dużej części badanych przedsiębiorstw znacznym problemem jest dokonanie zmian w strukturze organizacyjnej przedsiębiorstwa (2,1 pkt.) (RYS. 1).

RYS. 1: Trudności występujące w przedsiębiorstwach przy wdrażaniu systemów zarządzania jakością



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań

Według Łuczki-Bakuły (2012) największą barierą dla 51,2% przedsiębiorstw był brak zrozumienia systemu przez pracowników. Kolejnym czynnikiem utrudniającym funkcjonowanie SZJ była obszerna dokumentacja w połączeniu z jej nadzorem. Wymienione bariery wynikają w głównej mierze z niedostatecznego przygotowania pracowników i personelu kierowniczego do funkcjonowania w warunkach wdrożonego systemu. Jest to najczęściej skutek błędów popełnionych w trakcie szkoleń przeprowadzonych na etapie budowy systemu, przejawem czego jest niski poziom postaw pro jakościowych bądź w ogóle ich brak.

W literaturze przedmiotu toczy się dyskusja na temat oceny korzyści finansowych przedsiębiorstw posiadających system zarządzania jakością. Większość badań empirycznych potwierdza istnienie statystycznie istotnej zależności między wdrożonym w przedsiębiorstwach systemem zarządzania jakością a wynikami finansowymi (Kafel 2012). W przeprowadzonych badaniach koncentrowano się głównie na określeniu znaczenia dla przedsiębiorstw korzyści pozafinansowych, które bardzo często warunkują ich pozycję na rynku oraz dalszy rozwój.

W pracy dokonano analizy wpływu wdrożonych systemów zarządzania jakością w przedsiębiorstwie na:

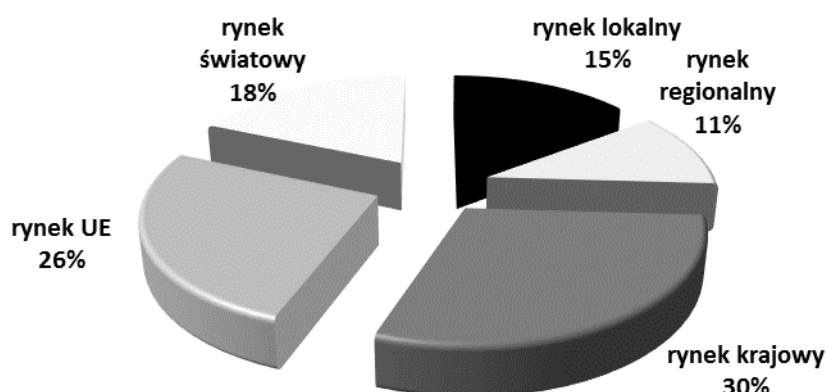
- a) wzrost wartości sprzedaży,
- b) wzrost konkurencyjności przedsiębiorstwa na rynku,
- c) poziom kosztów produkcji,
- d) poziom kosztów działań zapobiegawczych,
- e) poziom kosztów kontroli,
- f) poziom kosztów niezgodności,
- g) działalność marketingową przedsiębiorstwa,
- h) integrację z dostawcami surowców do produkcji,
- i) integrację z dostawcami opakowań,
- j) integrację z dużymi odbiorcami w tym sieci handlowe i duże hurtownie,
- k) integrację z małymi odbiorcami.

Na podstawie badań największy wpływ systemu zarządzania jakością na wzrost wartości sprzedaży odnotowano na rynku krajowym - 30%. Istotne znaczenie odgrywa również rynek UE 26%. Wdrożone systemy zarządzania jakością wpłynęły w 18% na wzrost sprzedaży na rynkach światowych (RYS. 2).

Analizując wpływ wdrażanych systemów zarządzania jakością na wzrost konkurencyjności badanych przedsiębiorstw należy podkreślić, że wdrożenie systemów ma największy wpływ na wzrost konkurencyjności na rynku krajowym bo aż 30%, na rynku UE 26%. Na rynku lokalnym wdrażane systemy zarządzania jakością wpływają na wzrost konkurencyjność przedsiębiorstw w 13%, na rynku regionalnym w 9%. Analizując wpływ systemów zarządzania jakością na poziom kosztów produkcji w przedsiębiorstwach można stwierdzić, że wśród 81% badanych przedsiębiorstw, wdrożony system ma wpływ na poziom kosztów produkcji. Dla 19% badanych

przedsiębiorstw wdrożone i stosowane systemy nie wpływają na strukturę kosztów, jakie ponoszą przedsiębiorstwa. Dodatkowo wśród 86% przedsiębiorstw wdrażanie systemów zarządzania jakością wpłynęło na obniżenie kosztów produkcji. Żadne przedsiębiorstwo nie stwierdziło wzrostu kosztów produkcji po wdrożeniu systemu.

RYS. 2: Wpływu wdrożonych systemów zarządzania jakością na wzrost wartości sprzedaży



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań

Badając wpływ systemów zarządzania jakością na poziom kosztów zapobiegawczych można stwierdzić, że wśród 76% przedsiębiorstw wdrożone systemy zarządzania przyczyniły się do zmniejszenia kosztów działań zapobiegawczych natomiast w 24% przedsiębiorstw systemy jakości nie miały wpływu na poziom kosztów działań zapobiegawczych. Żadne przedsiębiorstwo nie stwierdziło wzrostu kosztów działań zapobiegawczych.

Wdrożone systemy zarządzania jakością dla 71% przedsiębiorstw w dużym stopniu przyczyniły się do zmniejszenia kosztów kontroli w porównaniu do okresu kiedy przedsiębiorstwa nie stosowały nowoczesnych systemów zarządzania jakością. Dla 29% badanych przedsiębiorstw wdrożone systemy nie mają znaczenia i nie wpłynęły na poziom kosztów kontroli w przedsiębiorstwie.

Z przeprowadzonych badań wynika, że w 86% przedsiębiorstw wdrożone systemy zarządzania jakością przyczyniły się do zmniejszenia kosztów niezgodności. W 14% przedsiębiorstw biorących udział w badaniach zastosowane systemy nie miały wpływu na poziom kosztów niezgodności.

Analizując wpływ wdrożonych systemów zarządzania jakością na funkcjonowanie działalności marketingowej przedsiębiorstwa można stwierdzić, że 33% badanych przedsiębiorstw widzi poprawę komunikacji z klientami oraz skuteczniejsze wykorzystanie instrumentów promocji. W mniejszym znaczeniu (13%) wdrożenie

systemu wpływa na korzystniejsze ceny. W 8% przedsiębiorstw proces wdrażania systemów zarządzania pozytywnie wpłynął na poprawę systemu dystrybucji.

Zdaniem Zimon (2013) współpraca z dostawcami jest obszarem, który można znacząco usprawnić, wdrażając znormalizowany system zarządzania jakością, który może przyczynić się do osiągnięcia licznych korzyści. Norma ISO 9001 wymaga w swych postanowieniach prowadzenia nadzoru nad dostawcą, dokonywania oceny oraz wyboru dostawców na podstawie ich zdolności do dostarczania wyrobu zgodnego z przyjętymi standardami. Działania te mają na celu nie tylko zapewnienie półproduktów optymalnej jakości, ale również mają służyć budowie trwałych i partnerskich relacji z dostawcami.

Na podstawie badań można stwierdzić, że dla 75% badanych przedsiębiorstw wdrożone systemy zarządzania jakością miały istotny wpływ na integracje z dostawcami surowców, które wykorzystywane są w procesach produkcji. Dla 20% przedsiębiorstw nowe systemy miały nieznaczący wpływ na relacje z dostawcami, w 5% przypadków systemy wdrażania nie miały wpływu na obopólne relacje z dostawcami.

Analizując wpływ wdrożonych systemów zarządzania jakością można stwierdzić, że dla 76% badanych przedsiębiorstw wdrożone systemy miały istotny wpływ na integracje z dostawcami opakowań. Dla 19% procesy te nie mają żadnego znaczenia. Wdrożone systemy zarządzania jakością nie wpłynęły na wzajemne relacje z dostawcami opakowań w przypadku 5% przedsiębiorstw.

Analizując stopień wpływu wdrożonych systemów zarządzania jakością na procesy integracyjne z dużymi odbiorcami w przypadku 86% przedsiębiorstw proces ten miał istotne znaczenie i był niezwykle ważny we wzajemnych relacjach. Dla 14% przedsiębiorstw wdrożone systemy zarządzania jakością nie miały żadnego wpływu na relacje z odbiorcami.

Określając poziom wpływu wdrożonego systemu w przedsiębiorstwie na integracje z małymi przedsiębiorcami można stwierdzić, że w 71% badanych przedsiębiorstwach wpływ ten miał istotne znaczenie i odgrywał ważną rolę we wzajemnych relacjach. 24% przedsiębiorców nie przywiązuje do tego wagi i wdrożone systemy zarządzania jakością mają nieznaczący wpływ na wzajemne relacje. Dla 5% przedsiębiorstw wdrożone systemy nie mają wpływu na relacje z małymi odbiorcami.

Podsumowanie i wnioski

Na podstawie przeprowadzonych badań można stwierdzić, że wdrażane systemy jakości są elementem, który służy do podnoszenia konkurencyjności przedsiębiorstw na rynku. Polskie przedsiębiorstwa starają się wprowadzić takie standardy, które są zgodne z wymogami i nie zakłócają współpracy z ważnymi partnerami handlowymi. Z badań wynika, że funkcjonowanie systemów zarządzania jakością w przedsiębiorstwie przynosi wiele korzyści. Pozytywnie wpływa na wzrost wartości sprzedaży, wzrost

konkurencyjności przedsiębiorstwa na rynku, działalność marketingową przedsiębiorstwa, integrację z dostawcami surowców do produkcji, integrację z dostawcami opakowań, integrację z dużymi odbiorcami w tym sieci handlowe i duże hurtownie, integracje z małymi odbiorcami. Ma także wpływ na obniżenie poziomu kosztów produkcji, poziomu kosztów działań zapobiegawczych, poziomu kosztów kontroli, poziomu kosztów niezgodności. Największym problemem i trudnością, która występuje podczas wdrażania systemów zarządzania jakością jest opracowanie odpowiedniej dokumentacji systemów zarządzania jakością.

Spis literatury:

Hamrol, A., & Mantura, W. (2004). *Zarządzanie jakością. Teoria i praktyka*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Kafel, P. (2012). *Wpływ wdrożenia i certyfikacji SZJ zgodnego z normami ISO 9000 na wyniki przedsiębiorstw*. Retrieved November 10, 2015, from <http://outsourcing.edu.pl/pl/article/details/type/scientific/id/220>.

Kolman, R., & Krukowski, K. (1997). *Nowoczesne systemy jakości - poradnik dla przedsiębiorcy*. Zeszyt 66/97. Bydgoszcz: TNOiK OPO.

Ligarski, M. J. (2007). Ocena systemu zarządzania jakością – wyniki badań. *Towaroznawcze Problemy Jakości*, 4(13).

Łuczka-Bakuła, W. (2012). *Bariery i korzyści wdrażania i funkcjonowania systemu zarządzania jakością w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego*. Retrieved November 10, 2015, from http://jmf.wzr.pl/pim/2012_3_2_1.pdf.

Zimon, D. (2013). Organizacyjne skutki wdrożenia znormalizowanego systemu zarządzania jakością w małych i średnich przedsiębiorstwach. *Modern Management Review*, 20(2), 127-134.

Hradecké ekonomické dny

Ročník 6.

Díl 1.

Recenzovaný sborník mezinárodní odborné konference

Hradecké ekonomické dny 2016

Hradec Králové 2. a 3. února 2016

Redaktor: Ing. Pavel Jedlička, CSc.

Hradecké ekonomické dny vycházejí jednou ročně

Náklad: 65 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)